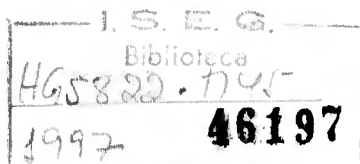


UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: ECONOMIA INTERNACIONAL



Reservado

O PAPEL DO ESTADO PORTUGUÊS
NO INVESTIMENTO DIRECTO
EM ÁFRICA
O CASO DOS PALOP - 1986/1996

Helena Isabel dos Santos Rodrigo da Costa Bacelar de Mello

ORIENTAÇÃO: Prof. Dr. Vítor Duarte Corado Simões

JÚRI:

Presidente: Doutor António Francisco Espinho Romão, professor catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Vogais: Doutor Alberto João Couceiro de Castro, professor extraordinário da Universidade Católica Portuguesa do Porto

Dr. Vítor Duarte Corado Simões, assistente convidado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Outubro/1997

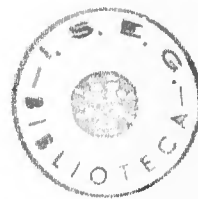
X960733686

O Papel do Estado Português no Investimento Directo em África:

O Caso dos PALOP – 1986 / 96

Helena Bacelar de Mello

Mestrado em Economia Internacional



RESUMO

1 Depois de proporcionar um resumo introdutório sobre o quadro conceptual em que assentam os processos de investimento directo estrangeiro, este estudo começa por analisar o IDE nos países em vias de desenvolvimento (PVD), durante as décadas de 80 e 90, com ênfase, no relativo aos países africanos e, dentro destes aqueles que têm o português como língua oficial, Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné Bissau e São Tomé e Príncipe (PALOP).

2 Seguidamente, é caracterizada a tipologia do investimento directo português nos PALOP, entre 1986 e 1996, sendo também referidos, entre outros, os aspectos fundamentais do processo de internacionalização da economia portuguesa, assim como o contexto económico e político destes países africanos lusófonos.

3 Finalmente, este estudo descreve a natureza, e avalia o apoio proporcionado pelo Estado Português e seus organismos a este movimento de expansão económica. É apresentada como principal conclusão que, independentemente de algumas críticas de empresários portugueses, bem como de uma natural atractividade que estes países exercem sobre o investidor português, principalmente, Angola, Moçambique e Cabo Verde, o Estado e a Diplomacia portuguesas tem desempenhado um papel relevante, nomeadamente na criação de condições de contexto, propícias a este esforço de internacionalização e apoio ao desenvolvimento.

Palavras-chave:

Economia Internacional, Investimento Estrangeiro, Países em Vias de Desenvolvimento, Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa, Apoios Estatais ao Investimento Directo Estrangeiro, Apoios do Estado Português ao Investimento Directo Português nos PALOP.

The Role of the Portuguese State in the Portuguese Direct Investment in Africa: the Case of the African Portuguese Speaking Countries – 1986/1996

Helena Bacelar de Mello

Master in International Economics

Tutor: Prof. Dr. Vitor Corado Simões

ABSTRACT

After providing an introductory resume over the foreign direct investment conceptual frame, this study starts analysing the foreign direct investment in the developing countries, during the 80's and 90's decades, giving special remarks to the FDI for the African Countries, and specifically for the Portuguese speaking ones, namely, Angola, Mozambique, Cape Verde, Guinea- Bissau and S. Tomé.

After that, this study characterises the Portuguese FDI towards those countries during the period 1986 – 1996, referring, among others, the crucial aspects of the portuguese economy internationalization process, the structure of the portuguese FDI towards those african countries, as well as the referred african countries political and economical environment.

Finally, the study describes the nature and value of the support given by the portuguese government and government managed organizations to this movement of FDI to the African Portuguese Speaking Countries, concluding that, regardless some scepticism of the portuguese entrepreneurs, and of a natural attractiveness offer by those countries, mainly, Angola, Mozambique and Cape Verde, to the portuguese private investment, the Portuguese State and Diplomacy operations have played a significant role, specially in creating environmental conditions for this effort of internationalization and development.

Key Words:

International Economy, Foreign Direct Investment, Developing Countries, African Portuguese Speaking Countries, Government Expenditures and Related Policies, Portuguese State support to the portuguese FDI.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho resultou da conjugação de esforços e vontades de um vasto conjunto de pessoas que, de várias formas e directa ou indirectamente, colaboraram e tornaram possível a sua consecução.

Assim, o meu primeiro agradecimento vai para o meu orientador o Prof. Dr. Vitor Corado Simões, pelo seu apoio, disponibilidade, importantes conselhos e orientações e que, devido às suas aulas, foi grande responsável pelo meu interesse nesta área.

Também não posso deixar de agradecer ao Prof. Doutor Fernando Jorge Cardoso, pelo apoio que me deu e ainda pelas informações que me disponibilizou, nomeadamente a listagens das empresas constantes do anexo 8.

Quero ainda agradecer ao ICEP a disponibilidade para recolher algumas informações que se encontravam dispersas e de difícil acesso.

Os meus agradecimentos vão ainda para as mais diversas instituições e organizações, nomeadamente o FCE, o Banco de Portugal, a COSEC e o IPE, bem como aos demais protagonistas que, de uma forma ou de outra, me apoiaram e disponibilizaram os múltiplos elementos e informações indispensáveis à prossecução deste trabalho.

Deixo ainda expresso o meu enorme reconhecimento aos meus familiares, pelo enorme incentivo, apoio e inter-ajuda que me prestaram.

PREFÁCIO

O objectivo e as motivações inerentes a este trabalho reflectem a intenção de estudar, por um lado o investimento directo português nos PALOP, na última década e, por outro, de tentar saber se existe alguma relação entre este investimento e o papel do Estado Português como agente catalizador e de suporte à internacionalização das empresas nacionais para estes países.

Sobre esta matéria existem ainda poucos estudos, pelo que me pareceu interessante estudar este fenómeno, e, ainda que com as devidas limitações estatísticas e de âmbito, já que não foi possível quantificar ou qualificar todas as dimensões desta realidade, pretendeu-se também registar e tratar a natureza e extensão dos apoios do Estado Português ao Investimento Directo nos PALOP.

Procurou-se também analisar uma realidade importante na última década, nomeadamente desde o início dos anos 90, que é o processo de internacionalização das empresas dos países desenvolvidos para as economias dos países em desenvolvimento e, neste contexto, estudar o caso de Portugal, que iniciou recentemente o seu processo de internacionalização, com os PALOP.

No cerne deste estudo estão também razões de curiosidade e interesse intelectual em saber como é que evoluíram os investimentos directos portugueses nos PALOP, como é que os empresários portugueses respondem as oportunidades criadas pelas melhorias do clima de investimento nestes países, e ainda em que medida é que o Estado Português responde a essas eventuais aspirações de investimentos.

Espera-se que este trabalho seja uma contribuição, ainda que modesta, para a divulgação e compreensão deste fenómeno e que incite a desenvolvimentos futuros, nomeadamente no que diz respeito ao estudo dos retornos conseguidos, não só pelos investimentos, mas também pelos apoios dados pelo Estado Português.

ÍNDICE

Introdução	Página
1. Enquadramento e justificação do tema	13
2. Apresentação do assunto a estudar	16
3. Objectivos	17
4. Estrutura da dissertação	17
Parte I - Investimento Directo Estrangeiro nos Países em Desenvolvimento - Evolução e Caracterização	19
Capítulo 1. As Razões da Internacionalização das Empresas	20
1.1. Processos e Motivações da Internacionalização	20
1.2. Internacionalizar para os Países em Desenvolvimento	26
Capítulo 2. Principais Teorias do Investimento Directo Estrangeiro	30
2.1. Abordagem através das Imperfeições do Mercado	30
2.2. A Abordagem pela Internalização	32
2.3. Teoria do Ciclo do Produto	36
2.4. Teoria Eclética	39
2.5. A Abordagem através da Teoria Internacional da Divisão do Trabalho	44
2.6. Teoria Incremental (modelo de Uppsala)	47
2.7. Teoria dos Custos de Transacção	49
2.8. As Teorias do IDE à Luz do Investimento nos PVD	55
2.9. Considerações sobre o Papel do Estado, do país investidor	56
Capítulo 3. O Investimento Directo Estrangeiro nos Países em Desenvolvimento- anos 80/90	58
3.1. Características e Evolução do IDE nos Países em Desenvolvimento	63
3.1.1. Contexto Internacional	63
3.1.2. Os PVD no Contexto Internacional do IDE	67
3.1.3. A Crise Económica	69
3.1.4. O Retorno do IDE	71
3.1.5. Síntese da Evolução do IDE nos PVD	75
3.2. Incentivos ao IDE nos Países em Desenvolvimento	77
3.3. Obstáculos ao IDE nos Países em Desenvolvimento	83
3.4. O Investimento Directo Estrangeiro em África	86
3.5. O Caso dos PALOP no IDE nos Países em Desenvolvimento	90

Parte II - Portugal e o Investimento Directo nos PALOP	92
Capítulo 4. Apresentação da Hipótese Central e Metodologia do Trabalho	93
Capítulo 5. A internacionalização da Economia Portuguesa	98
Capítulo 6. Contexto Político-Económico e IDP nos PALOP	106
6.1 Angola	106
6.2 Moçambique	111
6.3. Cabo Verde	116
6.4 Guiné-Bissau	119
6.5 São Tomé e Príncipe	121
Capítulo 7. Caracterização dos Fluxos de Investimento Directo Português nos PALOP entre 1986 e 1996	125
7.1 Antecedentes	125
7.2. Evolução do IDP nos PALOP	127
7.3. Orientação Geográfica	130
7.4. Orientação Sectorial	131
7.5. Forma e Conteúdo do IDP nos PALOP	134
 Parte III - O Papel do Estado Português no IDE nos PALOP - 1986/1996	 135
 Capítulo 8. Financiamentos, Incentivos e Programas de Apoio concedidos pelo Estado Português	 136
8.1 ICEP	138
8.2 ICEP/CDI	143
8.3. ICEP e CDI – Sectores Industriais e Tipo de Acções Apoiadas	148
8.4. FCE	149
8.5. BFE	155
8.6. Direcção Geral do Tesouro – Ministério das Finanças	156
8.7. COSEC – Seguros de Investimento	160
8.8 IPE	162

Capítulo 9. Natureza do Capital Público, investido nos PALOP, em forma de Apoios à Internacionalização das Empresas Portuguesas	164
9.1. Apoios Públicos Directos ao IDP nos PALOP	165
9.2. Apoios Público Indirectos ao IDP nos PALOP	168
9.3 Conclusões sobre os Apoios Directos e Indirectos	174
9.4. Apoios Públicos de Envolvente ao IDP nos PALOP	177
 Capítulo 10 . Resposta à Interrogação Central do Trabalho	 180
 Parte V – Conclusões	 193
 Bibliografia	 199
 Anexos	
1. Informações e Legislação sobre o IDE Angola	
2. Idem, Moçambique	
3. Idem, Cabo Verde	
4. Idem, Guiné-Bissau	
5. Idem, São Tomé e Príncipe	
6. Dívida Pública dos PALOP a Portugal	
7. Legislação sobre a Venda de Dívida Pública de Moçambique	
8. Empresas Portuguesas com Investimento Directo nos PALOP	
9. Legislação Reguladora dos Seguros de Investimento	
10. Resumo dos Apoios ao IDPE	

FIGURAS

	Página
1- Importância do IDE no PNB mundial	20
2- Principais dimensões da internacionalização	21
3- Evolução do stock de entradas de IDE no mundo	28
4- Explicação gráfica da teoria de Kojima	44
5- Os estágios da internacionalização de Uppsala	47
6- Os cinco estágios de internacionalização de Ohmae	48
7- Crescimento da produção e comércio mundial	58
8- Estrutura sectorial do IDE em Portugal, 1986/ 96	100
9- Os dez principais receptores de IDPE, 1986/96	101
10- Evolução do IDPE, 1986/96	102
11- IDPE, por sectores de actividade, 1986/95	104
12- Evolução do IDP nos PALOP, 1986/96	128
13- Peso dos PALOP no IDPE, em percentagem, 1986/96	130
14- Total do IDP nos PALOP, 1986/96	131
15- IDP nos PALOP, por sector de actividade, 1987/96	133
16- Distribuição do IDP nos PALOP, por tipo de operação, 1988/96	134
17- Apoio do ICEP ao IDP nos PALOP, 1988/96	142
18- Tipos de acção apoiadas pelo ICEP/CDI, por PALOP	148
19- Distribuição dos apoios indirectos ICEP/CDI, por PALOP	148
20- Apoios do FCE ao IDP nos PALOP, 1992/96	154
21- Tipo de acções apoiadas pelo FCE (apoios indirectos)	154
22- Peso do apoio directo ao IDP nos PALOP, 1992/96	165
23- Evolução dos apoios directos ao IDP nos PALOP	167
24- Repartição dos apoios do Estado Português ao IDP nos PALOP, 88/92	168
25- Importância relativa dos apoios indirectos ao IDP nos PALOP, 88/96	169
26- Evolução dos apoios indirectos ao IDP nos PALOP, 1988/96	169
27- Concentração geográfica dos apoios totais ao IDP nos PALOP, 88/96	176
28- Concentração geográfica dos apoios directos ao IDP nos PALOP, 92/96	176
29- Concentração geográfica dos apoios indirectos ao IDP/ PALOP, 88/96	176
30- Vectores de influência na internacionalização das empresas	189

QUADROS

	Página
1- Fluxos de Investimento Directo para as regiões em desenvolvimento	15
2- Razões para a criação de uma subsidiária produtiva no exterior	23
3- IDE através das privatizações nos PVD	27
4- Caminhos alternativos para servir mercados externos	42
5- Entradas e Saídas de IDE – 1983/95	60
6- Composição dos Fluxos Privados de Longo Prazo para os PVD	62
7- Peso do IDE na economia mundial	63
8- Stock de IDE no exterior e do exterior, por regiões	65
9- O Financiamento externo dos PVD	69
10- Transferências Líquidas de Recursos para os PVD	70
11- Entradas e stock de IDE nos PVD, por região	72
12- Interdependências políticas e seus efeitos no IDE	81
13- Maiores receptores de IDE nos PVD	82
14- Média anual dos Fluxos de IDE para África	87
15- Entradas de IDE nos PALOP, entre 1991 e 1996	90
16- Fluxos de IDE em Portugal, 1986/96	99
17- Principais receptores de IDPE, 1986/96	103
18- Distribuição do IDPE, por sectores de actividade, 1986/95	105
19- Investimento Directo Português nas Províncias Ultramarinas, 1965/75	126
20- Investimento Directo Português para os PALOP, 1978/85	127
21- Evolução e variação do IDP nos PALOP, 1986/96	129
22- Apoios do ICEP ao IDP nos PALOP, 1988/96	140
23- Apoios do ICEP, os IDP nos PALOP, valor e percentagem, 1988/96	141
24- Acção do CDI em apoio às empresas industriais	143
25- Apoios do CDI ao IDP nos PALOP, por país, 1988/96	146
26- Apoios indirectos do CDI ao IDP nos PALOP (valor e %), 1988/96	147
27- Apoios do FCE ao IDP nos PALOP, por país, 1992/96	152
28- Apoios do FCE ao IDP nos PALOP (valor e %), 1992/96	153
29- Apoios do BFE, ao abrigo dos protocolos, ICEP/FCE/CDI, 1987/96	155
30- Parâmetros para a fixação do preço de recompra de dívida externa de Moçambique	158
31- Tabela indicativa da valorização da dívida da Guiné-Bissau	159
32- Seguros de Investimento da Cosec nos PALOP, 1992/96	161
33- Apoios Directos ao IDP nos PALOP, 1992/96	166
34- Apoios Indirectos ao IDP nos PALOP, 1988/96	171
35- Distribuição da APD por PALOP, 1989/96	177
36- Projectos especiais aprovados pelo FCE para os PALOP	179
37- IDP nos PALOP e Apoios Directos, 1992/96	181
38- IDP nos PALOP e Apoios Indirectos, 1988/96	182
39- Entrevistas realizadas no âmbito do projecto “Políticas de Cooperação e Estratégias Empresariais em África” (Junho a Setembro de 1997)	187

GLOSSÁRIO

AIP	- Associação Industrial Portuguesa
APD	- Ajuda Pública ao Desenvolvimento
BFE	- Banco de Fomento e Exterior
CDI	- Centro para o Desenvolvimento Industrial
CINCO	- Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e S.Tomé e Príncipe
DGT	- Direcção Geral do Tesouro - Ministério das Finanças
EMN	- Empresas Multinacionais
FCE	- Fundo para Cooperação Económica
FMI	- Fundo Monetário Internacional
I & D	- Investigação e Desenvolvimento
ICEP	- Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal
ICP	- Instituto para a Cooperação Portuguesa
IDE	- Investimento Directo Estrangeiro
IDP	- Investimento Directo Português
IDPE	- Investimento Directo Português no Estrangeiro
IPE	- Investimentos e Participações Empresariais, SA
OCDE	- Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico
PALOP	- Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PD	- Países Desenvolvidos
PIB	- Produto Interno Bruto
PMA	- Países Menos Avançados
PNB	- Produto Nacional Bruto
PVD	- Países em Vias de Desenvolvimento
UNCTAD	- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

INTRODUÇÃO

1. Enquadramento e Justificação do Tema

O fim deste século está a ser marcado por uma crescente internacionalização^① e globalização^② da economia mundial, sem paralelo na história da humanidade.

No mundo de hoje, as fronteiras dos Estados já não se apresentam como obstáculos rígidos e intransponíveis, a liberalização das trocas internacionais é uma realidade em constante evolução, as barreiras e restrições ao investimento estão a desaparecer a um ritmo acelerado, a informação circula quase que instantaneamente, e a tecnologia e know-how estão em permanente desenvolvimento. Nos tempos que correm, é cada vez mais difícil, se não, mesmo impossível, identificar a verdadeira nacionalidade de empresas, produtos ou serviços. Neste contexto, a internacionalização das empresas, nomeadamente através do **Investimento Directo Estrangeiro (IDE)**, tornou-se num dos aspectos mais importantes a considerar para a análise e estudo das economias nacionais, bem como da economia mundial.

A dinâmica do IDE^③ e a sua crescente importância na economia internacional, fizeram com que as EMN assumissem um grande protagonismo e, algumas delas, uma posição supranacional e, mais do que os Estados, fossem agentes e propulsionadoras da interdependência económica global.

Esta importância do IDE deve-se, entre outros factores que serão tratados mais adiante, ao facto de, idealmente, este ser, ao mesmo tempo, gerador de divisas, de novas produções, de emprego e de transferências de tecnologia e Know-how, nomeadamente de métodos de organização e de gestão.

① Entende-se por internacionalização o processo que resulta, directamente, do grau de abertura das economias nacionais e que permite a criação e operação de empresas multinacionais, sendo estas últimas "empresas que controlem e coordenem actividades com valor acrescentado, em dois ou mais mercados fora das suas fronteiras nacionais". (Dunning, 1993)

② A definição aqui adoptada é também a adoptada por Dunning e é a de Anthony McGrew e P.G. Lewis: "Globalização refere-se à multiplicidade de ligações e inter conexões entre Estados e Sociedades que caracterizam o actual sistema mundial. Ela representa os processos pelos quais acontecimentos, decisões e actividades, numa parte do mundo, têm consequências significativas para indivíduos e comunidades situadas em partes distintas do globo. A Globalização tem dois fenómenos distintos: extensão (ou alongamento) e intensidade (ou aprofundamento). Por um lado envolve uma série de processos que abraçam a maioria do planeta ou que operam no mundo inteiro, deste modo, o conceito tem uma conotação espacial. Por outro, também implica uma intensificação dos níveis de interacção e interconexão ou interdependência entre os Estados e Sociedades que constituem a comunidade mundial". (Dunning, 1993)

③ O conceito de IDE aqui considerado refere-se ao estabelecimento de laços económicos e empresariais estáveis e duradouros, dos quais resulte um efectivo poder de decisão e de gestão, por parte do investidor directo numa empresa a constituir ou já constituída no exterior.

A nível mundial o IDE cresceu, entre 1960 e 1993, cerca de quatro vezes mais do que o PNB e três vezes mais do que o comércio mundial, embora o IDE e o comércio mundial devam ser vistos como duas faces da mesma moeda, pois são duas partes que se complementam e representam o principal motor da globalização^①.

Também as empresas multinacionais passaram de cerca de 7000, em 1960, para cerca de 39.000 em meados dos anos de 90 (UNCTAD, 1996). Como consequência, as vendas das EMN superaram o montante das exportações, como principal veículo de internacionalização de bens e serviços, cerca de 6 triliões de dólares, em 1993, contra 4.7 triliões de dólares das exportações.

É hoje incontestável que o mundo caminha no sentido da desregulamentação, das privatizações, da liberalização dos mercados, quer estes sejam financeiros, de serviços ou de bens, e que o investimento directo estrangeiro têm acompanhado estas transformações, assumindo um protagonismo crescente, nas suas várias vertentes. Com efeito, para além da expansão geográfica das tradicionais multinacionais, é prática corrente o estabelecimento de *joint-ventures* e alianças estratégicas, as operações de aquisição e as fusões.

Por outro lado, os IDE estão também associados a um aumento da produtividade, qualidade e inovação, à criação de postos de trabalho, ao crescimento económico, ao aumento da concorrência internacional e ao estímulo das empresas.

A OCDE destaca ainda que, desde os anos 80, os países membros têm levantado praticamente todas as restrições ao IDE, para além de permitirem que sectores de actividade, até há poucos anos interditos à iniciativa privada, fossem abertos aos agentes privados, nacionais ou estrangeiros. Deste modo, actividades estratégicas, como os serviços de comunicações de base e as suas infra-estruturas ou outros sectores considerados estratégicos, estão a tornar-se acessíveis aos agentes privados que os queiram explorar.

^① ver a este propósito Renato Ruggiero (1996)

A partir de meados da década de 80 e, principalmente nos anos 90, o IDE nos PVD registou um crescimento rápido e significativo, sendo actualmente, para a grande maioria destes países, o principal fluxo de capitais com destinos às suas economias. Com efeito, desde a segunda metade dos anos 80, o IDE nos PVD aumentou cinco vezes e, em 1994, estes países receberam quase tanto como o valor das saídas mundiais de IDE em 1986, tendo a sua percentagem, nas entradas de investimento directo mundial, atingido cerca de 40% (UNCTAD, 1995).

Apesar deste tipo de investimento ser dirigido, na sua grande maioria, a um reduzido número de países asiáticos, o seu sucesso e as virtudes do IDE têm encorajado outros PVD a criarem condições propícias à atracção destes investimentos.

Entre os PVD, os países de África, e em particular da África Sub-Sahariana (excluindo a África do Sul), são os que menos IDE recebem, com algumas excepções para produtores de petróleo como Angola e Nigéria, que dominam a captação do investimento directo para este continente. Apesar dos fluxos de IDE também terem aumentado para a África Sub-Sahariana, a sua parcela no total dos PVD foi, entre 1987 e 1992, de 6%.

Quadro 1 - Fluxos de Investimento Directo para as Regiões em Desenvolvimento
(mil milhões de dólares e percentagem)

	1987-1989	1990-1992	% do total 1987-1992
África Sub-Sahariana	5.1	4.3	6
Norte de África	4.1	3.4	5
Próximo Oriente	2.1	3.4	3
Ásia do Sul	1.2	1.5	2
Extremo Oriente	21.2	45.6	43
América Latina	20.9	34.6	36
Europa de Leste	0.3	7.5	5
Total das Regiões	54.9	100.3	100

Fonte: Jacques Adda, "A Mundialização da Economia", vol. I, pp. 125, Terramar, Lisboa 1997

Em Portugal iniciaram-se recentemente os primeiros passos na internacionalização da economia, bem como um aprofundamento da integração do país no processo da globalização. Como este processo é também caracterizado pelos apoios concedidos ao tecido empresarial na sua internacionalização, parece-me importante e relevante desenvolver um trabalho numa área tão significativa e marcadamente actual. Por outro lado, as economias dos PALOP, principalmente desde a sua progressiva abertura ao exterior e estabilidade política e económica, com excepção feita a Angola, podem ser um espaço natural e privilegiado para a internacionalização das empresas portuguesas, devido a um vasto leque de vantagens específicas que o empresariado português pode aproveitar, mesmo em concorrências com empresas de outros países.

2. Apresentação do Tema a Estudar

O tema desta dissertação centra-se no estudo do investimento directo Português nos PALOP, entre 1986 e 1996, dando-se particular relevância a identificação do papel do Estado Português como suporte de apoio e impulsionador deste processo de internacionalização para os Cinco PALOP.

Neste sentido, esta dissertação de mestrado procurará analisar as relações existentes entre a expansão da propriedade e dos interesses das empresas portuguesas nos PALOP, e o apoio concedido pelo Estado Português em todo este processo.

O período em análise está compreendido entre 1986 e 1996, devendo-se a escolha de 1986, como data de partida para este estudo, ao facto de ter sido esta a altura em que Portugal aderiu à, então, Comunidade Económica Europeia, hoje União Europeia. Com efeito, a partir deste ano, importantes mudanças começaram a surgir na economia portuguesa, nomeadamente os primeiros passos com vista à privatização da banca e seguros, a reformulação e introdução de novos produtos na Bolsa de Valores de Lisboa, um crescimento económico que permitiu acumulação de capital, por parte das empresas privadas, o aparecimento de grupos económicos mais fortes, etc.

3. Objectivos

Com a elaboração desta dissertação pretende-se identificar o Papel que os apoios e financiamentos, que o Estado Português põe à disposição das empresas, tem no IDP nos PALOP. Tendo em conta a actual dinâmica da internacionalização, bem como os desafios que, neste âmbito, se colocam à economia portuguesa, este estudo pretende também contribuir para fornecer e compilar informação sobre esta realidade.

Pretende-se também trazer para este estudo elementos novos e/ou adicionais sobre as relações que existem entre um apoio estatal à internacionalização das empresas portuguesas para os PALOP e o comportamento do IDP nos Cinco, bem como tentar, em termos gerais, quantificar e qualificar a intervenção do Estado neste processo de IDP nos PALOP.

4. Estrutura da Dissertação

A primeira parte constitui um enquadramento do trabalho e fornece uma panorâmica do contexto internacional do IDE nos PVD, nas últimas décadas, funcionando como base teórica e de contextualização do que é posteriormente estudado. Neste sentido, são salientadas as motivações mais comuns de internacionalização das empresas, as principais teorias do IDE e a caracterização e evolução do IDE nos Países em Desenvolvimento, dando-se particular ênfase ao comportamento do IDE naqueles países, ao longo dos anos 80 e 90.

Na segunda parte é indicada a metodologia do trabalho e é apresentada a hipótese/pergunta a testar. Ainda nesta parte segue-se uma análise da internacionalização da economia portuguesa, o estudo do IDP nos PALOP, sendo também analisados os seus antecedentes, enquadramento e evolução, orientação sectorial e geográfica e a sua forma. Nesta parte é feita também uma análise do contexto político-económico dos PALOP e do enquadramento legal IDE.

Na terceira parte, a qual constitui o âmbito específico da tese, propriamente dita, são apresentados os apoios concedidos pelo Estado Português às empresas que queiram internacionalizar para os PALOP, e analisados os contributos directos e indirectos da parcela do Estado Português nesses fluxos de investimento directo.

Este papel é analisado tanto na óptica das contribuições financeiras, como dos apoios de envolvente, não quantificáveis, mas consideradas importantes. Nesta parte é ainda dada uma resposta à questão central deste trabalho, ou seja, é indicado, com base na análise efectuada, qual é a importância relativa e “medida” dos apoios dados pelo Estado Português ao IDP nos PALOP, bem como algumas considerações sobre a perspectiva dos empresários face à política governamental de apoio ao IDP, nestes países.

Na quarta parte resumem-se as principais conclusões que resultaram da análise efectuada, no âmbito deste trabalho.

Parte I

Investimento Directo Estrangeiro nos

Países em Desenvolvimento

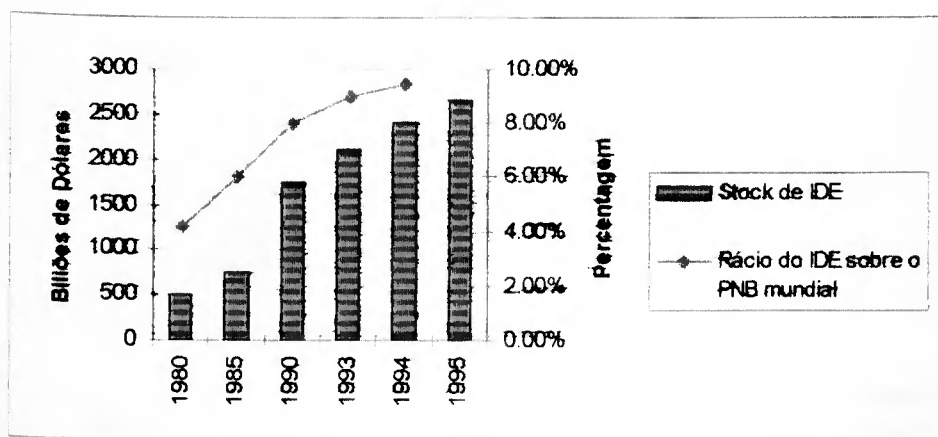
- Evolução e Características -

Capítulo 1 - As Razões da Internacionalização das Empresas

A internacionalização, no sentido referido anteriormente, tem sido crescente desde a II Guerra Mundial. No entanto, é principalmente a partir da segunda metade dos anos 80, que o seu protagonismo e importância tem vindo a crescer a um ritmo superior a outras variáveis económicas.

Para ilustrar este facto, menciona-se que, entre 1914 e 1994, o stock mundial de IDE aumentou, em termos nominais, de 14.5 para 2378 mil milhões de dólares, ou seja, aumentou cerca de 160 vezes. Por outro lado, entre 1980 e 1994, o IDE, em relação ao PNB mundial, duplicou, sendo que, no mesmo período, o stock mundial de IDE aumentou cerca de seis vezes (figura 1).

Figura 1- Importância do IDE no PNB Mundial



Fonte: UNCTAD, World Investment Report 1996

1.1. Processos e Motivações da Internacionalização

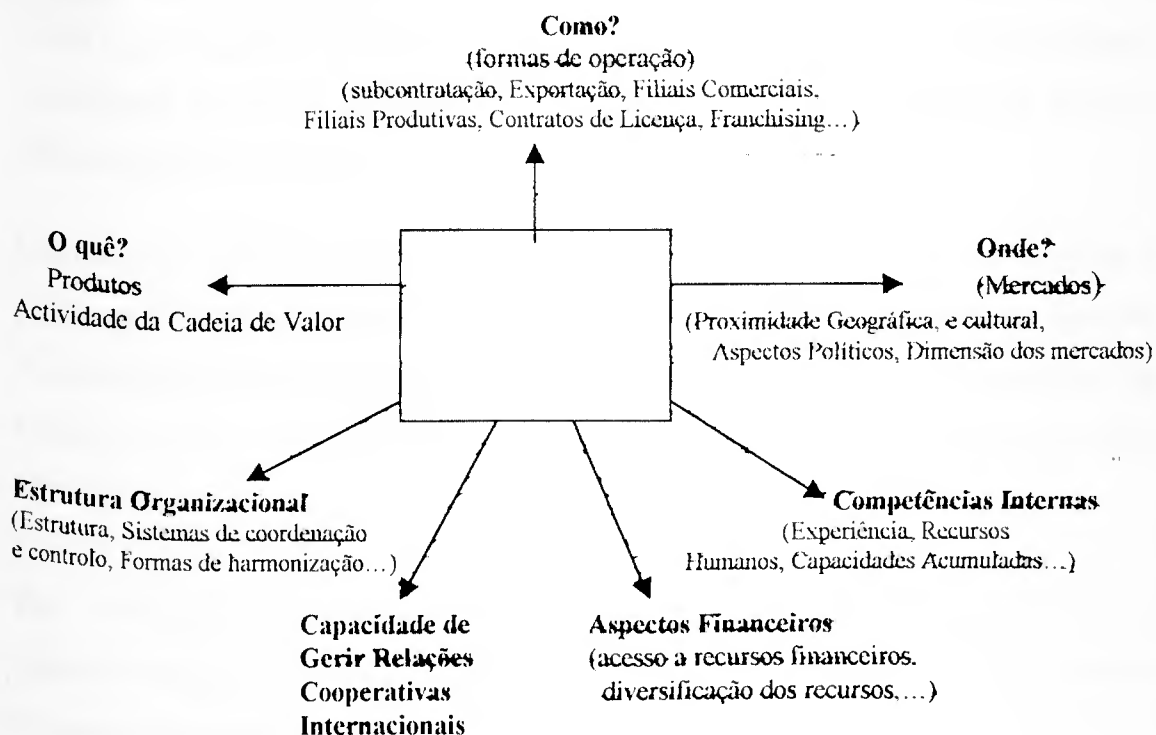
Normalmente, a decisão de internacionalizar as actividades de uma empresa corresponde a um desejo de crescer e pode traduzir-se em diversas formas, que podem ir, desde a exportação até a constituição de empresas no exterior, passando pelo estabelecimento de contratos de licença, de gestão, de franchising, de cedência de exploração de marcas e patentes, ou ainda através do estabelecimento de consórcios internacionais.

A internacionalização não se processa de um só vez, sendo antes resultado de um desenvolvimento gradual, onde a empresa vai conhecendo e aprofundando conhecimentos, tanto internos à firma como os decorrentes dos mercados externos e internacionais

Sendo um processo gradual, “a internacionalização é também multi-facetada, podendo assumir diversos padrões consoante a indústria, as trajectórias tecnológicas, as características das empresas e as redes de relações estabelecidas” (Simões, 1997: 12).

As principais dimensões da internacionalização são apresentadas na figura 2. A parte superior explicita as vertentes externas da estratégia de internacionalização, enquanto que a metade inferior diz respeito a factores de ordem interna à empresa.

Figura 2 – Principais Dimensões da Internacionalização



Fonte: Simões, 1997: 12

Conforme se salientou, as motivações para a internacionalização das actividades dependem de vários factores. Assim, há empresas que empreendem o processo motivadas por uma efectiva vocação para operar no mercado internacional, ou porque o sector de actividade em que competem exige a saída para o exterior, por forma a poderem obter economias de escala ou terem acesso a matérias-primas.

Outras empresas internacionalizam-se com o objectivo de diversificar a sua actividade ou para aumentarem a rentabilidade da produção. Para outras a internacionalização é vista como forma de compensar quebras no mercado interno ou ainda de seguir os seus principais clientes, quando estes se tornam internacionais. Há ainda empresas que avançam para o exterior como reacção ao ataque de um competidor internacional que ameaça a sua posição local.

Normalmente, e com excepção de sectores de actividade como os petróleos e os minérios, ou ainda algumas matérias-primas agrícolas, as empresas têm tendência a iniciar a sua expansão internacional para países onde existe algum tipo de proximidade, normalmente geográfica, mas também cultural/psíquica e social, pois estes são factores muito relevantes na decisão de investimento num novo mercado/país.

Importante é, também, o papel desempenhado pelos gestores de topo nas decisões e processos de internacionalização. É muito frequente que os primeiros passos na direcção da internacionalização surjam quando o gestor da empresa se apercebe da necessidade de adquirir recursos, explorar vantagens e/ou dimensão através do posicionamento num país estrangeiro.

Por outro lado, uma segunda vertente a considerar nas motivações para a internacionalização das actividades da empresa está relacionada com a própria competição/concorrência que a empresa enfrenta no mercado doméstico.

A pressão da concorrência pode ser decisiva para que a empresa avance na tomada de posições no exterior, como forma de responder às pressões das suas rivais, ou ainda para usufruir das vantagens de uma posição cimeira noutros mercados e afastar a concorrência durante um determinado período de tempo.

Outras motivações estão relacionadas com os benefícios que a empresa espera vir a conseguir através da internacionalização. Robock e Simmonds (1989) sugeriram que este tipo de estratégias podem ser classificadas nas seguintes categorias:

1. Procura de mercados
2. Procura de recursos
3. Procura de eficácia
4. Procura de tecnologia
5. Ameaça ou contra-ameaça às suas rivais
6. Diversificação

As motivações que levam as organizações a internacionalizar têm-se alterado ao longo dos anos. Consoante as épocas, o contornos do comércio e do investimento internacional, as questões políticas e os ciclos económicos, as razões que levam as empresas a internacionalizarem-se diferem, alternando entre motivações de natureza mais defensiva com outras de ordem mais agressiva.

Salienta-se também que, enquanto que inicialmente as operações de internacionalização visavam essencialmente o abastecimento do mercado doméstico, através das exportações do país receptor do IDE, para o mercado do país investidor, actualmente elas são muito mais vastas, complexas e abrangentes, apresentando comportamentos e estratégias que, muito vezes, são expressamente adaptadas aos mercados receptores do investimento.

Um estudo desenvolvido por Brooke (1986), no que diz respeito aos motivos que levam as empresas a internacionalizar, é elucidativo da multiplicidade de factores em questão, quadro 2.

Quadro 2 - Razões para a criação de uma subsidiária produtiva no exterior

AS RAZÕES	Frequência com que cada uma das razões foi mencionada
1. Estratégias Defensivas - a empresa opera no estrangeiro para defender o seu negócio, em resultado dos seguintes factores:	
1.1. Acção Governamental estabelecendo ou aumentando:	
a) tarifas aduaneiras	A
b) redução das tarifas aduaneiras (no mercado doméstico)	B
c) controle das importações	D
d) legislação (interna ou no estrangeiro) contra monopólios ou acordos comerciais	C
e) legislação no sentido da substituição das importações	D
1.2. Condicionantes de carácter nacionalista nos mercados externos	C
1.3. Custos de Transporte e Atrasos de fornecimentos ou entregas	A
1.4. Dificuldades com agentes e empresas licenciadas	B
1.5. Problemas com os serviços pós-venda e outras dificuldades técnicas no estrangeiro	C
1.6. Necessidade em proteger patentes	C
1.7. Necessidade de assegurar fornecimentos de matérias primas e componentes	C
1.8. A necessidade de internacionalizar quando os competidores, fornecedores ou clientes o fazem	B
1.9. Necessidade de proteger os accionistas de recessões no comércio, através de:	
a) uma dispersão geográfica	C
b) uma diversificação da gama de produtos (o que pode incluir, também, a dispersão geográfica)	D
2. Estratégias Agressivas - Procura de:	
2.1. Mais lucros para o subemprego de recursos no mercado doméstico, tais como:	
a) capital e equipamento	C
b) pessoal	D
c) know-how	C
2.2. Custos mais baixos, incluindo os inerentes a:	
a) capital (disponibilidade e custos)	C
b) trabalho	C
c) fornecimentos/fornecedores	D
2.3. Utilização mais efectiva das oportunidades inerentes ao desenvolvimento de um plano global e de estratégias concertadas em termos de recursos e mercados	C
2.4. Acesso a conhecimentos e métodos estrangeiros (externos)	D
2.5. A necessidade de expansão, quando esta só pode ser atingida no exterior, e a possibilidade de fugir das limitações internas (do país de origem da empresa)	E
3. Outro tipo de pressões/motivações	
3.1. Influência dos governos, como por exemplo:	
a) encorajamento geral ao investimento estrangeiro	D
b) incentivos/concessões fiscais	D
c) empréstimos em condições especiais	D
d) donativos e garantias ao investimento	D
e) apoios em termos de infra-estruturas, formação, estudos, etc.	E
3.2. Influência de outras companhias, incluindo aproximações em termos de know-how	C
3.3. Pressões internas, na empresa, para expansão das actividades no exterior	C

Fonte: Brooke, 1986, p.101, in *International Enterprise* (1995), Open Business School, The Open University

Nota: Universo de 100 empresas questionadas: A-este motivo foi referido pela totalidade das empresas; B-referido em mais de metade das empresas questionadas; C-referido em menos de metade das empresas; D-referido por uma pequena minoria das empresas; E- não referido pelas empresas, mas mencionada na literatura sobre este assunto.

Embora o avanço da empresa no terreno internacional seja um processo gradual, em que esta procura familiarizar-se, aos poucos, com o ambiente externo e com todas as actividades inerentes à gestão de um envolvimento internacional, não é obrigatório que esta cumpra todas as etapas possíveis para a internacionalização das empresas.

Como o âmbito deste estudo é o IDE, refere-se que as empresas investem em filiais produtivas no estrangeiro, por três razões básicas (Root, 1994): obtenção de matérias-primas; fornecimento de produtos a custos mais baixos; entrada em mercados locais. Robock e Simmonds (1989) acrescentam a estas outras três: procura de tecnologia; resposta a ameaça das suas rivais; diversificação.

No primeiro caso, a EMN estabelece subsidiárias no estrangeiro como forma de explorar os recursos de um país em termos de fornecimento de matérias-primas para as suas próprias actividades de produção ou para vender nos mercados internacionais.

Normalmente, este tipo de investidores vende apenas uma pequena parcela das matérias-primas que adquire no mercado do país onde efectua a extracção. Sectores de actividade como a extracção de alumínio e petróleo são representativos deste tipo de investimento directo.

Para as empresas em que o objectivo é fornecer produtos a custos mais baixos, o estabelecimento de filiais produtivas no exterior visa, essencialmente, produzir produtos quase exclusivamente destinados a ser exportados para o mercado do país de origem e para países terceiros. O objectivo é fornecer, a custos mais baixos, produtos intermédios ou finais, tirando vantagens da abundância e baixo custo de alguns inputs como trabalho, energia ou outros, no país receptor do IDE.

No caso de investimentos directos com o objectivo de fornecer mercados locais, que representam a maioria dos investimentos directos no estrangeiro, o objectivo principal é entrar em mercados alvo através de uma base produtiva no país receptor do IDE.

Este grupo de investidores visa aproveitar, entre outros, factores como a possibilidade de fornecer mercados externos a preços mais baixos, ultrapassar eventuais barreiras à importação ou ainda retirar vantagens directas de uma política comercial, de distribuição e de marketing mais adequada às exigências e especificidades do mercado externo.

As razões de procura de tecnologia, resposta a ameaça das suas rivais e necessidades de diversificação são meios de adquirir benefícios ou explorar oportunidades. Assim, a empresa que procura acesso a tecnologia pode, por exemplo, através de um processo de internacionalização por meio de uma *joint-venture* com uma empresa estrangeira, assegurar o acesso a uma determinada tecnologia.

Como resposta à ameaça das suas rivais, ou à presença de oligopólios, a empresa pode considerar o IDE, nomeadamente através de um processo de integração vertical, como forma de ultrapassar a concorrência, ou mesmo para controlar o acesso a matérias-primas ou bens intermédios. Finalmente, a empresa pode ver na internacionalização uma oportunidade para aproveitar sinergias e diversificar a sua produção, diminuindo também os riscos de operar só num mercado/produto.

1.2. Internacionalizar para os PVD

A internacionalização das empresas para os PVD, com particular incidência a partir de meados da década de 80, é um fenómeno a realçar no contexto da evolução do IDE e da crescente globalização da economia mundial.

A integração das economias destes países no terreno internacional, no período em análise, resulta, no essencial, da progressiva liberalização dos mercados dos PVD, isto é, da adopção de políticas de economia aberta, da prossecução de programas de estabilização económica, dos processos de privatizações da quase totalidade dos sectores de actividade e ainda da crescente estabilidade política e social que se tem vindo a registar na maioria dos países em desenvolvimento.

Esta situação tem criado, na maioria dos PVD, um clima de investimento favorável e reduzido os riscos políticos e económicos do investimento directo nestas economias, que fazem com que o aumento do IDE, através das privatizações, tenha sido uma constante, nos últimos anos (quadro 3).

Quadro 3 – IDE através das Privatizações nos PVD, 1989-1994

(milhões de dólares e percentagem)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Norte de África e Médio Oriente						
• IDE das Privatiz.	1.0	---	3.2	19.2	302.0	121.9
• % do IDE na Região	0.1	---	0.2	0.9	8.0	3.3
África Sub-Sahariana						
• IDE das Privatiz.	13.8	38.2	11.1	49.8	573.5	262.0
• % do IDE na Região	0.4	3.5	0.6	3.3	31.8	8.8
Ásia Oriental e Pacífico						
• IDE das Privatiz.	--	0.7	77.1	522.7	1 156.5	982.0 a
• % do IDE na Região	--	0.01	0.4	1.9	2.5	1.9
Ásia do Sul						
• IDE das Privatiz.	0.1	10.6	4.2	41.8	16.2	14.1
• % do IDE na Região	0.02	2.3	0.9	6.7	1.9	1.1
América Latina e Caraíbas						
• IDE das Privatiz.	183.3	2 461.5	3 264.3	2 414.5	1 373.0	3 695.0
• % do IDE na Região	2.2	27.7	21.2	13.6	7.1	15.0
Todas as Regiões em Desenvolvimento						
• IDE das Privatiz.	198.2	2 511.0	3 359.9	3 048.0	3 421.2	5 075.0
• % do IDE na Região	0.7	7.5	8.1	6.1	4.7	5.9

Fonte: Banco Mundial, in *World Investment Report*, UNCTAD, 1996

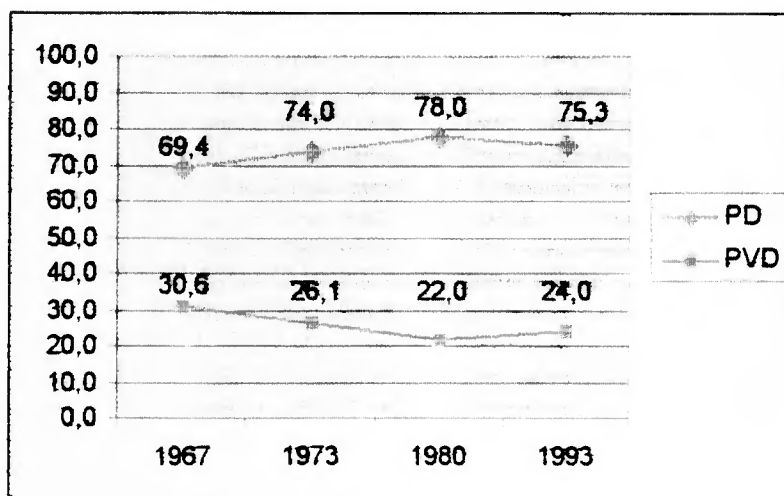
a) excluindo a China, na qual não existe distinção entre IDE e investimento de carteira, para o ano de 1994

Na origem deste processo estão ainda factores como a dimensão geográfica e económica destes mercados, principalmente quando inseridos em zonas de integração económica regional, legislação atractiva do IDE, possibilidade de as EMN acederem a plataformas de reexportação, taxas de crescimento do PIB elevadas, proximidade com outros mercados de interesse ou acesso a espaços económicos regionais, ou ainda a possibilidade de entrar em mercados relativamente “virgens” nestes países, como sejam, por exemplo, o sector de serviços financeiros e de telecomunicações.

Internacionalizar para os PVD insere-se também, para além do que atrás foi referido, numa estratégia, por parte das EMN, de resposta às pressões competitivas da globalização, à relativa estabilização no crescimento das economias dos países desenvolvidos. Por outro lado, investir nos PVD, em actividades mais capital e trabalho intensivas, como também acontece, permite às holdings desenvolverem actividades mais direccionadas para a I&D e para protegerem e aumentarem as vantagens específicas da EMN, nomeadamente através da aquisição de novas capacidades e recursos.

No entanto, a evolução dos últimos trinta anos mostra que, em termos globais, o stock de IDE nos PVD continuam a ser bastante inferiores ao stock de IDE nos países desenvolvidos (figura 3).

Figura 3 – Evolução do Stock de IDE nos PD e PVD
(percentagem do total)



Fonte: adaptado de Dunning, 1997: 23

Conforme será tratado mais à frente neste trabalho, o stock de IDE nos PVD continuava a representar apenas cerca de 35% do stock mundial de IDE, em 1995 (UNCTAD). Cerca de 67% deste valor corresponde aos 10 maiores receptores de IDE*, nos PVD, sendo que só a China detém 11% do total do IDE naqueles países.

* China, Singapura, Indonésia, México, Brasil, Malásia, Arábia Saudita, Argentina, Hong Kong, Tailândia

Capítulo 2 - Principais Teorias do Investimento Directo Estrangeiro

Quando se fala em investimento directo estrangeiro^⑤ tem que se ter, inevitavelmente, a noção de controlo. Isto porque para explicar o IDE tem que se compreender o que é que leva as empresas a quererem deter e/ou controlar actividades com valor acrescentado no estrangeiro.

Neste sentido, a generalidade das teorias do IDE procura explicar como é que surgem as condições para a internacionalização das actividades das empresas, isto é, porque algumas empresas têm vantagens que outras não têm, e quais os benefícios que estas têm em explorar essas vantagens controlando unidades produtivas fora das suas fronteiras nacionais.

Este capítulo procura, de forma sintética, apresentar as principais teorias do IDE, desenvolvidas a partir da década de 60, já que antes disso, pouca atenção era dada ao fenómeno da internacionalização e as contribuições dessa altura não tinha como objectivo último explicar o investimento internacional.

2.1. Abordagem através das Imperfeições do Mercado

Esta teoria do investimento internacional afirma que para uma empresa se projectar internacionalmente tem que ter características específicas que lhe permitam marcar a diferença no mercado internacional.

Os pressupostos fundamentais desta abordagem surgem com o trabalho desenvolvido por Hymer (1960 e 1968). Este autor defende que a decisão que leva uma empresa multinacional a investir em mercados internacionais só pode ser explicada caso a empresa tenha, e possa utilizar, certas vantagens que as suas empresas rivais e/ou competidoras não possuem.

^⑤O conceito de IDE aqui considerado refere-se ao estabelecimento de laços económicos e empresariais estáveis e duradouros, dos quais resulte um efectivo poder de decisão e de gestão, por parte do investidor directo numa empresa a constituir ou já constituída no exterior.

Estas vantagens existem porque a empresa tem uma capacidade desigual em operar num determinado sector de actividade e, portanto, se uma empresa tem vantagens sobre outras empresas na produção de um determinado bem, então, é provável que ela considere lucrativo produzir esse produto, também, no mercado de um país estrangeiro.

As vantagens específicas à firma, tanto podem resultar de capacidades que a empresa possua nos campos da gestão, marketing, produção, finanças ou tecnologia, como também do acesso exclusivo, ou preferencial, a matérias primas ou outros inputs necessários ao seu desempenho. As vantagens da empresa podem ainda ser decorrentes de melhores facilidades/capacidades de distribuição, da existência de um produto diferenciado, ou ainda da diversificação da produção.

A existência destas vantagens é possível porque o mercado é imperfeito. Com efeito, se o mercado fosse perfeito, todas as empresas de um determinado sector de actividade teriam o mesmo acesso ao capital, matérias-primas e informação, os produtos seriam iguais, os custos de produção idênticos e, portanto, não existiriam vantagens nenhuma para explorar, nem condições e mercados diferentes para aproveitar.

As imperfeições do mercado podem ser criadas por qualquer um dos seguintes aspectos (Hymer, 1960):

1. A existência de economias de escala, internas ou externas;
2. A diferenciação de produtos, com todos os factores de si dependentes e decorrentes;
3. O papel das políticas governamentais em matéria fiscal e monetária, as barreiras ao comércio internacional, a legislação do trabalho, etc.
4. Factores decorrentes da idiossincrasia do mercado como direitos de propriedade industrial, diferenciação e experiência na gestão, conhecimentos e tecnologia superior, etc.

Como o mercado é imperfeito, a empresa não só vai procurar retirar vantagens das assimetrias existentes, como também, depois de adquirir essas vantagens, vai procurar integrá-las na sua cadeia de valor e utilizá-las no investimento em unidades produtivas no exterior.

Porquê que a empresa não licencia ou vende as suas vantagens e as explora internamente, realizando investimentos no estrangeiro? Porque, como o mercado é imperfeito, a existência de oligopólios, a instabilidade no mercado de matérias-primas, a assimetria e falta de informação ou a transferência, para outros agentes, de competências e know-how específico, podem representar custos excessivamente elevados, capazes de destruir ou diminuir as vantagens específicas das firmas. Por outro lado, esta teoria defende que a força das EMN resulta do facto de estas poderem trocar conhecimentos internamente com rapidamente e com maior eficiência do que se tiverem que negociar as condições de transferência ou venda desses conhecimentos a outras empresas ou mercados

Para que a empresa possa usufruir das suas vantagens específicas, no processo de internacionalização, neste caso através do IDE, é também condição necessária que essas vantagens sejam passíveis de ser transferidas dentro da empresa multinacional. Para além das vantagens específicas da firma, existem outros requisitos a considerar na tomada de decisão de investir no estrangeiro, nomeadamente, as vantagens específicas decorrentes do país de acolhimento, como sejam, preços de transporte e matérias primas, existência de barreiras aduaneiras, nível das infra-estruturas, legislação sobre o IDE, condições políticas e económicas, localização estratégica, etc.

2.2. Abordagem pela Internalização

“ A firm will tend to expand untill the costs of organizing an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of an exchange on the open market or the costs of organizing in another firm ”

(Coase (1937))

A origem desta abordagem surge com a análise desenvolvida por Coase (1937) sobre a natureza da empresa, onde, tendo como pressuposto, as imperfeições do mercado, são realçadas as determinantes da dimensão internacional da empresa.

De acordo com Coase, existem economias de escala que são inerentes aos sectores de actividades e outras que são inerentes às características próprias das firmas e/ou indústrias. Nestas últimas, as economias de escala são resultado do sistema de organização específico da empresa. Isto é, como a coordenação das actividades da empresa é feita internamente, e não através dos mecanismos do mercado, cada unidade da firma transmite a informação que produz, através de uma rede interna de comunicações, para as restantes unidades da empresa e para o “cérebro” da firma que, por sua vez, dá as ordens e estabelece os processos de ajustamento das diferentes unidades.

Este autor defende que é mais lucrativo coordenar as acções dentro da própria firma porque o mercado é imperfeito. A escolha de efectuar a coordenação das diferentes unidades da empresa, em vez de recorrer aos mecanismos do mercado, é, deste modo, determinada pela dimensão da empresa, pela eficiência relativa que esta tiver nas transacções entre sectores económicos distintos e pelos custos comparativos entre internalizar ou recorrer ao mercado.

Coase reconhece, deste modo, que as operações com o mercado custam algo e que a organização das actividades dentro da firma são uma forma de ultrapassar estes custos.

Os quatro tipos de custos identificados pelo autor são (Dunning, 1997):

1. O custo em encontrar os preços certos;
2. O custo em determinar as obrigações de cada uma das partes num contrato;
3. O risco de tabelar e relacionar os custos dos inputs;
4. As taxas pagas nas trocas efectuadas no mercado.

O autor sustenta ainda que a frequência das integrações verticais pode ser explicada pelas imperfeições do mercado. Assim, as razões pelas quais as empresas escolhem ser multinacionais são, no essencial, as mesmas que as levam, nomeadamente num país de grande dimensão como os EUA, a fazer integração vertical e a tornarem-se empresas de grande dimensão no seu país de origem: elas preferem a coordenação e harmonização conseguida através da gestão da firma, em vez da coordenação através dos mecanismos do mercado, porque, no essencial, este sistema poupa custos.

Se os mercados fossem perfeitos e a empresa pudesse adquirir tudo o que precisa a preços fixos, determinados em competição perfeita, então o incentivo para o investimento directo seria muito fraco. Uma vez que os mercados são imperfeitos, os preços variam, a informação é escassa e alguns mercados são oligopolísticos, o sistema das EMN e a supressão da fragmentação vertical torna-se num meio de reduzir a ineficiência e o desperdício. Assim, ao ter interesses no estrangeiro, a empresa ganha mais independência, reduz a incerteza e evita alguma competição, pelo menos inicialmente.

A empresa pode ainda ter um determinado tipo de vantagens que, pela sua complexidade e dificuldade de definição, podem ser impossíveis de vender ou transferir para o mercado, ou ainda constituírem um activo fundamental às actividades da firma.

Buckley e Casson (1976), desenvolveram esta abordagem e transformaram-na numa teoria sistemática sobre a actividade das EMN. Esta teoria é baseada em três postulados fundamentais:

1. As empresas procuram maximizar os seus lucros, num mundo onde os mercados são imperfeitos;
2. A internalização é uma forma de ultrapassar os mercados externos e de criar mercados internos;
3. A internalização através das fronteiras nacionais cria as EMN.

As empresas são vistas como tendo um processo produtivo multi-estágios, em que cada estágio está ligado por fluxos de produtos intermédios, a I&D, a transformação/produção e o marketing também estão ligados por estes fluxos. Estes produtos intermédios não são apenas produtos semi-acabados e também podem ser considerados como os conhecimentos incorporados em patentes, capital humano e técnicas.

A internalização implica a expansão além fronteiras das operações directas da empresa, ao mesmo tempo que coloca sob a mesma liderança e controlo todas as actividades ligadas ao mercado interno da empresa. Este processo permite à empresa transformar um activo intangível, como por exemplo um conhecimento específico ou um determinado know-how, numa propriedade específica da empresa, com valor acrescentado e com retornos financeiros e económicos.

Estes autores sugerem que os incentivos à internalização dependem, principalmente, dos seguintes factores:

1. factores específicos ao sector de actividade, tais como produtos e infra-estruturas;
2. factores específicos a uma região, tais como aspectos culturais;
3. factores específicos a nação/país, tais como aspectos políticos;
4. factores específicos à empresa, tais como a gestão e o conhecimento técnico;

Como resumo salienta-se que: a teoria da internalização tem um forte suporte na abordagem do IDE através das imperfeições do mercado que ajuda a identificar as indústrias e empresas onde a internalização, como processo de avanço para o estrangeiro, pode acontecer. A empresa tem um horizonte de investimento global e possui uma vantagem competitiva ou um recurso (activo) único para expandir (um conhecimento específico). A ênfase do conceito de internalização reside na motivação da empresa de se expandir para o estrangeiro através das suas próprias operações, em vez de usar processos, meios e operações externas. Por outro lado, recorrer a mercados externos como forma de internacionalizar pode também representar elevados custos de transacção em áreas como a definição e aceitação de obrigações contratuais, a fixação do preço do contrato, os impostos inerentes às operações com terceiros, etc.

Casson (1991) refere ainda que a internalização dos fluxos de produtos intermédios tangíveis entre operações a jusante e a montante da produção pode explicar a integração vertical entre a extracção e a indústria transformadora, a agricultura e a indústria alimentar, a produção de componentes e o produto final, e outros casos similares.

A internalização de fluxos intangíveis de conhecimento leva à combinação entre integração horizontal (produção do mesmo bem no estrangeiro) e vertical, isto porque devido à natureza de “bem público” (bem cujo custo de utilização marginal, dentro da indústria, é zero ou mínimo) deste conhecimento interno, a sua difusão simultânea entre as várias fábricas e/ou unidades leva à integração horizontal da produção, ao mesmo tempo que a empresa avança para sectores complementares da sua actividade, através da integração vertical.

2.3 Teoria do Ciclo de Vida do Produto

Esta teoria é, essencialmente, uma teoria do comércio internacional e põe a tónica em conceitos como a inovação, os efeitos das economias de escala e o papel da ignorância e da incerteza, como factores de influência nos padrões de comércio.

Desenvolvida por Vernon (1966), esta abordagem parte do pressuposto que embora as empresas dos países desenvolvidos não sejam muito diferentes entre si, em termos de acesso a conhecimentos científicos e da sua capacidade para compreender princípios científicos, o mesmo acesso a esses conhecimentos não significa igual probabilidade de aplicação destes para a produção de produtos transaccionáveis.

Deste modo, não é provável que exista inovação e criação de produtos novos em todos os mercados e/ou países. Isto porque, para além das capacidades próprias de cada empresa, Vernon baseia a sua teoria em quatro pressupostos fundamentais:

1. os gostos diferem de país para país;
2. o processo de produção caracteriza-se pela obtenção de economias de escala;
3. a circulação de informação através das fronteiras nacionais é restrita;
4. ao longo do tempo os produtos sofrem alterações em termos de técnicas de produção e de marketing.

O autor divide o ciclo do produto em três fase distintas e que implicam abordagem, operações e mercados diferentes:

Produto Novo

Nos primeiros estágios de introdução de um novo produto, as empresas ainda são confrontadas com algumas condições críticas. Os inputs, processos e especificações do produto podem cobrir ainda um vasto campo de operações não normalizadas. Nesta fase, as empresas estão ainda preocupadas em manter um certo grau de liberdade quanto a alterações nos inputs ou outros factores de produção, sendo a diferenciação um factor crucial.

Amadurecimento do Produto

À medida que a procura aumenta e o produto vai atingindo um certo grau de normalização, a necessidade de flexibilidade na sua produção declina e começa a ser possível atingir economias de escala. Por outro lado, a preocupação relativamente aos custos de produção começa a ser maior, e embora a concorrência preço possa ser ainda um pouco forte, a redução das incertezas quanto às operações de produção permite que a empresa vire a sua atenção para os custos.

Neste estágio, é provável que a empresa comece a considerar a possibilidade de exportar, numa primeira fase, e à medida que o preço no exterior seja afectado, nomeadamente devido a custos de transporte ou a pressões sobre o preço, esta pode considerar ser vantajoso transferir parte da sua produção para os mercados externos. Assim, desde que o custo marginal de produção mais o transporte dos produtos exportados seja superior à média dos custos de produção no mercado de exportação, as empresas começam a pensar em realizar o investimento (integração horizontal), mas, ainda, nos mercados dos países desenvolvidos.

Ainda durante esta fase, e depois da empresa estar já a produzir no e para o mercado externo de um país desenvolvido, há ainda outros ganhos que a firma pode explorar. Partindo do princípio que as economias de escala estão a ser completamente exploradas na produção nos dois países e as diferenças nos custos de capital são irrelevantes, a principal diferença que pode existir entre estas são os custos do trabalho.

Neste contexto, pode revelar-se mais lucrativo para a EMN começar a servir mercados de terceiros países, a partir da sua filial produtiva no estrangeiro e, se as diferenças nos custos do trabalho forem suficientes para anular os custos de transporte, exportar para o seu país de origem o produto que inicialmente produzia no mercado interno.

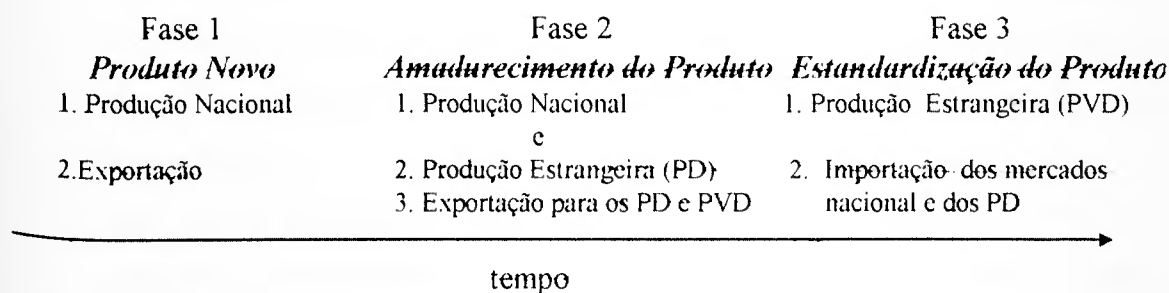
Produto Normalizado

Num estágio avançado, e quando o produto já se encontra perfeitamente normalizado, os PVD podem oferecer vantagens comparativas em termos de localização da produção.

Assumindo-se que os produtos com elevado grau de normalização tendem a ter um mercado internacional de fácil acesso e a venderem-se com base no preço, então não existem problemas em produzir estes produtos nos países em desenvolvimento, onde, por outro lado, os custos do trabalho são, relativamente aos países desenvolvidos, bastantes mais baixos. A estandardização da indústria têxtil ou da indústria de produção de resistências eléctricas, é um óptimo exemplo para ilustrar esta hipótese.

Neste estágio é provável que a empresa abandone a produção nacional deste produto, e até eventualmente a produção noutro PD, para passar a importar este produto das suas filiais situadas nos PVD. Isto é tanto mais pertinente se a firma tiver um tipo de IDE baseado na integração vertical. Isto porque, terá as suas filiais produtivas nos PVD a produzir bens intermédios a custos mais baixos, sendo que esses produtos serão posteriormente integrados nas restantes unidades produtivas da EMN para a produção do bem final.

A Teoria do Ciclo de Vida do Produto



Fonte: adaptado de Vernon (1996)

2.4. Teoria Eclética

A “teoria eclética da produção internacional” (Dunning, 1981 e 1988) é um desenvolvimento da teoria da internalização e tem como ponto de partida a crescente convergência entre as teorias do comércio e da produção internacional. Defende uma abordagem integrada do envolvimento económico internacional baseada nas vantagens específicas (ou vantagens competitivas) da propriedade de um certo conhecimento, por parte das empresas, nas vantagens específicas (ou vantagens comparativas) de localização dos países e na capacidade de as empresas internalizarem as suas actividades. No desenvolvimento desta teoria, o autor estabelece uma explicação sistemática das actividades que as EMN realizam no estrangeiro, em termos da sua facilidade e/ou capacidade para internalizarem mercados em seu proveito.

Este autor sustenta que a extensão, forma e padrão da produção internacional são determinados pela configuração de três tipos de vantagens que podem colocar-se perante a empresa. Deste modo, Dunning classificou as vantagens competitivas que podem ser obtidas pelas empresas em três grupos:

1. **Ownership advantages** – São vantagens internas e específicas a uma empresa, em particular. Estas vantagens consistem em recursos tangíveis e intangíveis. Os recursos podem ser vários, desde o acesso a mercados ou a matérias-primas não acessíveis às suas concorrentes, dimensão (que tanto pode gerar economias de escala como inibir uma efectiva competição), até acesso exclusivo a activos intangíveis como patentes ou marcas, competências de gestão e marketing, entre outras. Da posse de alguma, ou algumas destas vantagens, a empresa pode atingir um nível mais elevado de eficiência técnica ou de preço, e/ou alcançar mais poder de mercado. Estas vantagens resultam, ou têm como principal suporte, a dimensão da empresa, poder de monopólio ou melhor capacidade de utilização dos recursos.

Este tipo de vantagens também têm como alicerces a capacidade da firma em coordenar, internamente, a interacção entre actividades separadas, mas complementares, melhor do que se recorre-se aos mecanismos do mercado.

Por outro lado, à medida que a empresa vai crescendo nos mercados internacionais, maior é número e as diferenças entre os ambientes económicos nos quais ela opera, e melhor colocada ele fica para retirar vantagens das características específicas dos diferentes países.

2. **Internalization advantages** – Estas são as vantagens decorrentes de a empresa utilizar, internalizando, no processo de internacionalização as suas vantagens específicas (ou vantagens competitivas), com o objectivo de evitar a incerteza, ultrapassar as falhas dos mercados, utilizar melhor os “bens públicos” (bens cujo custo marginal de utilização é zero ou mínimo e que, apesar da sua origem ser parcialmente determinada pelo sector de actividade da empresa no país, podem ser utilizados em qualquer lugar) ou evitar riscos e desperdícios.

Quanto maiores forem as vantagens O, maior será o incentivo da empresa para as explorar internamente, isto é, mantendo-as integradas dentro da sua cadeia de valor sobre o mesmo comando e controle.

3. **Location-specific factors** – Se as condições O e I estiverem satisfeitas, então a empresa deve utilizar essas vantagens em conjugação com considerações sobre a melhor localização para o fornecimento de inputs fora do seu país de origem. Isto é, deve escolher como país de localização do seu investimento, aquele que tiver melhores condições específicas para o tipo de actividade/ou mercado que esta pretende desenvolver.

Estas vantagens são, portanto, decorrentes da localização geográfica do país onde a empresa pretende investir. Os factores L e as suas vantagens são específicos a um sítio particular e têm que ser usadas nesse lugar. Eles incluem recursos naturais, mão-de-obra, barreiras à importação, proximidade a mercados finais, condições de transportes e comunicações, políticas governamentais, factores culturais, etc.;

Dunning transformou estes três grupos de vantagens competitivas, vulgarmente conhecidas como Paradigma OLI, no centro da análise da internacionalização das empresas. De facto, sustenta que uma vez que a firma possua vantagens específicas de propriedade sobre os seus concorrentes locais, a forma de melhor tirar partido dessa situação é internalizar as suas vantagens e estender o universo da sua produção. Por outro lado, será mais lucrativo para a empresa, quando avança para o investimento fora das suas fronteiras nacionais, combinar as vantagens da internalização com vantagens específicas de alguns países estrangeiros.

Para o autor, esta abordagem da teoria internacional de produção é chamada de eclética por três razões:

1. Enquadra as linhas fundamentais que explicam a actividade das EMN que emergiram nas últimas três décadas;
2. Pode ser aplicada para explicar todos os tipos de IDE;
3. Abarca os três principais veículos de envolvimento internacional das empresas, ou seja, o IDE, o comércio e as relações contratuais de transferências de recursos, como sejam, por exemplo, os contratos de licença, assistência técnica, acordos de gestão e de franchising. Por outro lado, sugere qual deve ser o caminho a escolher no processo de internacionalização, e permite a conjugação das três perspectivas, ou seja, consoante a conjugação das vantagens OLI, assim deverá ser a estratégia adoptada para servir os mercados externos.

Para qualquer destas modalidades, a detenção de vantagens O é um pré-requisito necessário ao envolvimento internacional. A presença de vantagens I sugere que a empresa explore essas vantagens através da exportação ou de IDE, em vez de utilizar contratos. O IDE, em vez da exportação, será preferido sempre que as vantagens L favoreçam uma produção estrangeira, em vez da produção nacional.

A matriz representada no quadro 4, sumaria as condições subjacentes a cada uma das opções.

Quadro 4 – Caminhos Alternativos para servir Mercados Externos

Caminho Possível	Vantagens O	Vantagens I	Vantagens L
IDE	Sim	Sim	Sim
Comércio de bens e serviços	Sim	Sim	Não
Relações contratuais de transferência de recursos	Sim	Não	Não

Fonte: Dunning 1997, pág.198

Mais recentemente, Dunning (1993) introduziu novos desenvolvimentos a esta teoria. Admitindo que, no essencial, esta abordagem utiliza na sua análise e investigação empírica apenas variáveis económicas, o autor sustenta que há variáveis não económicas que também têm que ser incorporadas na explicação do crescimento e padrão da produção internacional.

Assim, as vantagens competitivas das empresas não são apenas económicas e determinadas pelas firmas isoladamente. As características específicas dos países, em termos políticos, legais, ideológicos e culturais podem afectar substancialmente a capacidade de as empresas gerarem e manterem vantagens competitivas. Por outro lado, existem também variáveis não económicas, internas à empresa, como por exemplo, capacidades de gestão, cultura da empresa, definição das características dos produtos, organização das actividades produtivas, etc. que influenciam, em muito, a capacidade das empresas para deterem vantagens competitivas.

As variáveis não económicas que influenciam o valor das vantagens OLI, e que podem ser, elas próprias, interpretadas em termos do paradigma OLI (Dunning, 1993: 98-101), subdividem-se em dois ramos principais: externas à empresa e internas à empresa.

Variáveis não económicas externas à empresa:

- **Aspectos Políticos** – a autoridade e estabilidade do governo central, a natureza das tendências políticas do país, o grau de burocracia, o papel dos sindicatos, as relações de força entre os vários sectores de actividade, a capacidade de *lobbying* das grandes empresas ou o poder do banco central são alguns dos elementos relevantes a considerar e analisar;
- **Ambiente Legal** – encontram-se neste domínio aspectos como a protecção dos direitos de propriedade, as leis contratuais, nomeadamente os contratos de trabalho, a eficiência dos tribunais, as leis do meio ambiente, os direitos dos consumidores ou ainda legislação relativa a expropriações e nacionalizações;
- **Aspectos de natureza social, cultural e ideológica** – estes aspectos podem ser muito relevantes no que diz respeito a hábitos de trabalho, normas sociais, práticas religiosas, comportamentos de grupo, etc.;

Entre as variáveis internas à empresa, e passíveis de influenciar as vantagens OLI, salientam-se:

- **Gestão** – destacam-se aqui aspectos como a qualidade e cultura de gestão, a experiência, os hábitos de gestão, os valores da empresa, a capacidade de coordenação, etc.;
- **Organização** – a forma como a empresa organiza os seus recursos e as actividades da sua cadeia de valor, o processo de tomada de decisão, a natureza e competência das hierarquias estabelecidas, a decisão entre proceder a integração vertical ou horizontal, no investimento, a forma como o trabalho é organizado e implementado, a capacidade para organizar procedimentos complexos, são factores de extrema importância para o sucesso na utilização das vantagens OLI;

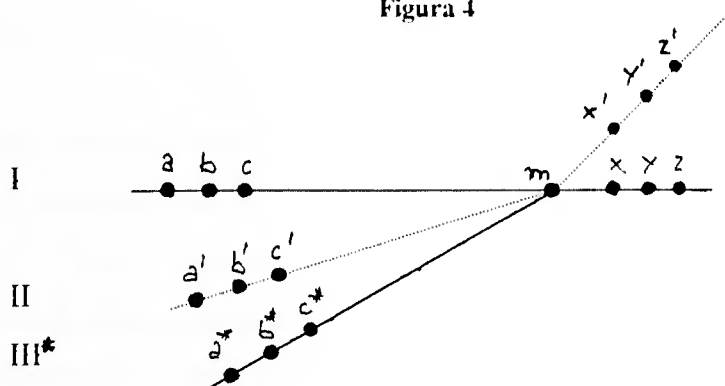
- **Marketing** – neste domínio são particularmente relevantes aspectos como a definição das características do produto e seus mercados alvo, a segmentação dos mercados, o controle da distribuição, as vantagens decorrentes da utilização de redes ou do aproveitamento das diferenças existentes entre os vários países em que a empresa opera;
- **Finanças** – neste domínio as EMN têm que saber resolver e lidar com aspectos como acesso a financiamento de capital em condições favoráveis, diversificação do investimento, nomeadamente através de investimento de carteira, estarem atentas às diferenças nas taxas de juro e de câmbio, ponderarem diferenças nas legislações fiscais dos vários países, ou ainda tentarem criar redes internas de financiamento.

2.5. A Abordagem através da Teoria Internacional da Divisão do Trabalho

Esta teoria, desenvolvida por Kojima (1982), é bastante diferente das restantes teorias do IDE e é desenvolvida com base na teoria da divisão internacional do trabalho. O autor pretendeu desenvolver uma abordagem que integra-se a teoria do comércio internacional com o investimento directo, ao longo da teoria das vantagens comparativas.

O pressuposto básico desta abordagem é de que o IDE deveria ser originário dos sectores de actividade, que no país investidor, tivessem desvantagens comparativas, mas que no país de investimento fossem sectores de actividade com potenciais vantagens comparativas. A isto Kojima chama "o princípio da complementaridade dos padrões de vantagem comparativa".

Figura 4



Considerando dois países (Kojima 1982), a linha I - I mostra os custos de produção de um vasto leque de produtos comercializáveis no país investidor I. A linha II-II mostra os custos correspondentes no país receptor do IDE, país II. O ponto m representa a altura em que um produto é produzido nos dois países ao mesmo preço comparativo, i.e., quando o preço relativo de uma unidade produzida em I for igual ao preço relativo de uma unidade produzida em II.

Se existir comércio entre os dois países, o país I importará a, b, e c e exportará z, y e x. Ao introduzir o IDE, o país I deverá investir na produção dos bens a, b e c no país II, pois estes são os sectores de actividade em que eles têm desvantagens comparativas. Pressupondo que este tipo de investimento implica a transferência de tecnologia e capacidade de gestão superiores, os custos de produção no país II passaram para a^* , b^* e c^* .

Com este processo, as importações do país I, oriundas do país II, ficam disponíveis a um preço mais baixo e, talvez, com um volume de produção maior, o que dá maiores ganhos ao país II e estabelece um tipo de investimento directo pró-comércio (cujo autor chama de IDE Japonês).

Inversamente, se o país I investir na produção dos bens z, y e x no país II, pode eventualmente diminuir os custos de produção no país II abaixo de z' , y' e x' , mas torna os custos de produção mais elevados do que z, y e x, no país I. Nestas circunstâncias, o país I deve continuar a exportar estes produtos, em vez de investir no país II, pois caso contrário, estará a trabalhar numa direcção anti-comércio (cuja atitude o autor denomina de IDE dos EUA).

Como principal corolário desta abordagem, Kojima sustenta que o comércio internacional é determinado por um padrão específico de custos comparativos que faz com que cada país se especialize e exporte os seus produtos com vantagens comparativas, enquanto importa os seus produtos com desvantagens comparativas: o resultado são os ganhos estáticos da divisão internacional do trabalho. Por outro lado, o investimento directo estrangeiro transfere um pacote de capital, tecnologia e competências de gestão melhorando as funções de produção e reduzindo os custos no país de acolhimento e, deste modo, aumenta a dinâmica das mudanças estruturais ao longo das linhas dos custos comparativos.

Assim, se o IDE ocorrer num sector de actividade no qual o país investidor tem uma desvantagem comparativa no seu mercado, o país receptor pode desenvolver e fortalecer a vantagem comparativa que possuía nesse mesmo sector de actividade. Este tipo de IDE ajuda a reorganizar a divisão internacional do trabalho, aumentando os ganhos de produção e consumo provenientes do comércio entre os 2 países. Neste caso, o IDE funciona de forma complementar criando e aumentando o comércio internacional.

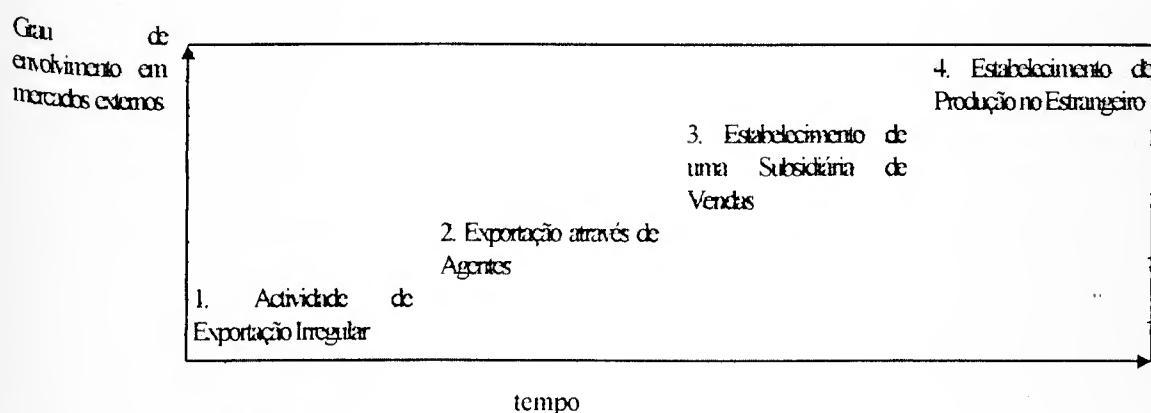
De acordo com o autor, a orientação pró-comércio do IDE (ou IDE do tipo japonês) não substitui o comércio internacional, mas complementa-o e estimula-o. O conceito de sector de actividade pode ser substituído por empresa, ou actividade produtiva.

2.6. Teoria Incremental (Modelo Uppsala)

A teoria dos estágios da internacionalização defende uma abordagem evolucionista e incremental das actividades de expansão das empresas nos mercados internacionais. Com efeito, assume que o processo de internacionalização das empresas é, de certa forma, um processo de aprendizagem, no qual cada estágio constrói a possibilidade de se avançar para o seguinte, pelo que, as firmas não podem passar aos estágios seguintes sem cumprirem os anteriores.

Um dos trabalhos mais conhecidos nesta área é a abordagem desenvolvida por Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) - modelo Uppsala, na qual a internacionalização é vista como um movimento através de várias fases, desde a exportação até ao estabelecimento de uma subsidiária produtiva. Este modelo propõe quatro estágios para a internacionalização, através dos quais as firmas vão, gradualmente, desenvolvendo as suas operações internacionais.

Figura 5 - Os estágios da internacionalização segundo o modelo de Uppsala

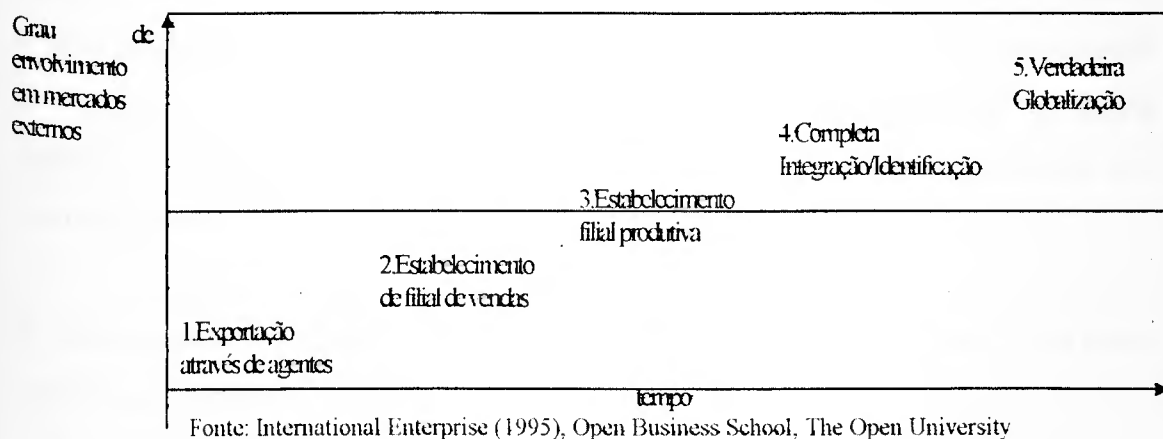


Fonte: International Enterprise (1995)

Kenichi Ohmae (1985), construiu um outro modelo da teoria dos estágios. A ideia principal desta abordagem consiste no princípio de que é natural e inevitável que as empresas se desloquem de uma perspectiva local para uma orientação global. Por outro lado, a particularidade da abordagem de Ohmae reside no facto de este relacionar o lugar e momento exacto da tomada de decisão com o grau de interligação da empresa com os seus clientes.

Isto é, o avanço de um estágio para outro está, também, intimamente relacionado com a importância que a empresa quer dar a um determinado tipo de clientes (mercados). A empresa avança para a internacionalização tendo, não só em consideração o mercado em si, mas também a necessidade de se aproximar das exigências e expectativas dos compradores.

Figura 6 - Os cinco estágios de internacionalização de Ohmae



2.7. A Teoria dos Custos de Transacção

A Teoria dos Custos de Transacção, desenvolvida por Oliver Williamson* (1981), parte do pressuposto de que a estrutura interna de uma organização é especificamente importante para estudar os atributos, comportamentos e relações da empresa com o mercado.

Assim, Williamson considera que a empresa moderna deve ser entendida, essencialmente, como o produto de uma série de inovações organizativas que têm como objecto principal economizar nos custos de transacção. Sendo que, diferenças estruturais na forma organizativa são tidas como surgindo primariamente para promover economias nos custos de transacção.

A aplicação deste princípio fundamental, no estudo das transacções em geral, e da firma moderna em particular, requer que:

- a) As transacções sejam consideradas a unidade principal de análise;
- b) Seja feita uma apreciação elementar do comportamento humano, tal como o conhecemos, e não utilizando o conceito ficcional do homem económico;
- c) As transacções sejam dimensionalizadas;
- d) Os princípios rudimentares do mercado e organização hierárquica sejam reconhecidos;
- e) Seja utilizado o princípio orientador de que um estudo institucional comparativo se baseia na hipótese de que as transacções são efectuadas e organizadas no seio de uma estrutura directiva de uma forma discriminatória (economização dos custos de transacção);
- f) A ideia de que as organizações são primeiro, e principalmente, um instrumento eficiente não nega o facto de as empresas também procurarem monopolizar os mercados, ou de que os gestores de topo, por vezes, perseguem os seus próprios objectivos, em detrimento dos objectivos do sistema.

* Williamson vai buscar, como pontos de referência para o desenvolvimento desta sua teoria, a teoria da internalização (Coase, 1937) e a teoria das organizações (Barnard, 1938 e Simon, 1947)

De acordo com Williamson, pode dizer-se que ocorre uma transacção quando um bem ou serviço é transferido de uma unidade tecnológica, distinta e separada, para outra. Ou seja, quando termina um determinado estágio de processamento ou montagem e se inicia outro.

Os benefícios desta transferência têm que ser analisados em relação ao custo dessa operação. Assim, quer se trate de um investimento em maquinaria ou de um *contrato de operações*, ambas requerem atenção tanto ao nível do investimento (*custos pré-contratuais*), como das despesas de operação (*custos de harmonização*) para que os sistemas mecânicos (*contratos*) sejam desenhados de forma eficaz.

Deste modo, o estudo sobre como economizar no quadro de uma função de produção deve ser alargado para incluir uma análise dos custos comparativos de planear, adaptar e supervisionar tarefas completas debaixo de uma estrutura governativa (de controlo) alternativa.

O estudo da economização dos custos de transacções é, portanto, uma escolha comparativa entre incumbências institucionais, no qual se reconhece que existe uma variedade de transacções possíveis, por um lado, e uma variedade de estruturas governativas, por outro. O objectivo é conjugar, de forma discriminatória, as estruturas governativas com os atributos das transacções. Por estrutura governativa entende-se o explícito, ou implícito, quadro contratual no qual a transacção é fixada.

Os atributos das transacções, que constituem aspectos com interesse particular para a organização económica, são:

- a) A frequência com que ocorrem as transacções;
- b) A incerteza que caracteriza as operações de transacção;
- c) O grau pelo qual as transacções são suportadas por investimentos duráveis e a natureza específica dessas transacções.

A especificidade de um determinado conhecimento e/ou activo (recurso) nasce da existência de algum dos três cenários:

1. Especificidade posicional (ou de posicionamento no terreno), ou seja, quando sucessivas estações estão eficientemente implantadas e articuladas entre si, por forma a permitir economias nos custos de aprovisionamento e transportes;
2. Especificidade física do recurso/conhecimento ou activo, ou seja, quanto aos dados ou elementos necessários para produzir um determinado componente;
3. Especificidade humana do recurso/conhecimento ou activo que surge o processo “aprender fazendo”.

Os três princípios do desenho organizacional

Antes de mais salienta-se que o critério de organização de transacções comerciais é assumido como sendo um estrito instrumento para economizar custos, o que é alcançado, essencialmente, através de uma economização ao nível das despesas de produção e dos custos de transacção. É conveniente assumir ainda que as transacções serão organizadas pelos mercados, ou nos mercados, a menos que as trocas no mercado deem lugar a sérios custos de transacção.

1. **Princípio da Especificidade do Activo e/ou Conhecimento** – constitui a dimensão transaccional de um determinado interesse e determina que o primeiro princípio de um desenho organizacional eficiente é que a normal presumpção de que as transacções recorrentes, para a obtenção de bens e serviços tecnologicamente separados, será eficientemente mediada por relações contratuais autónomas, no mercado, é progressivamente enfraquecida à medida que a especificidade do activo aumenta.

Isto é, à medida que os activos se tornam progressivamente mais específicos, as vantagens obtidas através do mercado, na economização de custos de produção diminuem e os custos comparativos de governação dos mercados aumentam.

Assim, à medida que os activos se tornam completamente especializados para um determinado utilizador, e portanto, menos susceptíveis de serem transacionados para outros utilizadores, as economias de escala podem ser completamente utilizadas se a empresa escolher maximizar esse activo dentro da sua própria estrutura interna

Neste contexto, ressalta que:

- a) os contratos clássicos são eficientes sempre que os activos não forem específicos para as partes envolvidas;
- b) contratos especializados ou obrigações bilaterais aparecerão à medida que os activos se tornem semi-específicos;
- c) a organização interna destronará o mercado quando os activos se tornarem altamente específicos.

2. **Princípio da Externalidade** – aplicando-se basicamente aos estágios da distribuição, o segundo princípio para se alcançar um desenho organizacional eficiente estipula que o conceito normalmente aceite de que as “trocas” entre fornecedores de diferentes produtos e vários estágios de distribuição será eficiente quando mediadas por um contrato autónomo, é progressivamente enfraquecido à medida que aumentam as externalidades.

As externalidades surgem, principalmente, no interface entre a produção e a distribuição, e são o resultado de um processo, não intencional, de adulteração, durante a transferência de competências, da qualidade de uma determinada marca ou produto.

Da melhoria (adulteração) da qualidade, resultante de externalidades positivas (negativas) do trabalho dos distribuidores podem resultar benefícios (custos), os quais podem, no entanto, ser incompletamente apropriados (cedidos).

Neste cenário, a empresa pode considerar ser mais vantajoso substituir os contratos autónomos por relações contratuais mais fortes (por exemplo franchising), o mesmo investir em filiais de vendas, avançando para uma integração vertical, quando as necessidades de interacção com a procura se tornam mais importantes.

3. **Princípio da Decomposição Hierárquica** – a mera transferência das transacções do mercado para a empresa não é suficiente, por si só, para assegurar que a actividade da firma seja efectivamente organizada. A estrutura da empresa, bem como a organização da estrutura hierárquica, nomeadamente no que diz respeito à tomada de decisão, é extremamente importante.

O princípio da decomposição hierárquica pode ser colocado da seguinte forma: a organização interna deve ser desenhada de forma a afectar correctamente tanto as actividades operacionais como as de planeamento, mas salvaguardando a quase-independência que existe entre elas. No entanto, e embora estas actividades, e o seu controlo, devam ser claramente distintas, é importante criar incentivos entre e dentro destas, por forma a promover uma eficácia local, mas também da globalidade da firma e todas as suas unidades de negócio.

A Empresa Multinacional à Luz dos Custos de Transacção

O investimento directo estrangeiro permite que as empresas transfiram capital, tecnologia, capacidades e know-how de um país para outro. Adoptando a orientação da teoria dos custos de transacção ressalta que, sendo que a maioria das empresas que se tornaram internacionais tendem a ser tecnologicamente inovadoras na altura em que dão o passo inicial para o IDE, as dificuldades que surgem na transferência de tecnologia são de três tipos: reconhecimento (ou identificação); divulgação; organização em equipa.



Após a identificação da oportunidade ou necessidade de avançar para o mercado estrangeiro, os contratos de transferência de tecnologia podem falhar se a divulgação da informação não for suficiente. Com efeito, são frequentes as situações em que entre “compradores” e “vendedores” as assimetrias de informação são significativas e, portanto, acabam por inviabilizar a realização de uma relação contratual.

Com efeito, apesar de, por vezes, esta assimetria de informação poder ser ultrapassada, o paradoxo fundamental da informação é que a sua validade, para o comprador, não é conhecida até que este tenha essa informação.

Por outro lado, é muito frequente que a tecnologia, o activo ou o conhecimento em causa seja de difícil transferência, ou acarrete custos de transacções muito elevados, quando realizados pelo mercado.

No entanto, a necessidade ou vontade de investir no estrangeiro não desaparece só porque as condições contratuais de transferências podem não ser alcançadas, ou porque os custos de transacção no mercado são considerados excessivos para a firma. Nesses casos, e se os benefícios de deslocalização ou transferência de tecnologia forem significativos, em termos de economização de custos de transacção, a empresa opta pelo investimento directo estrangeiro.

2.8. As teorias do IDE e o Investimento nos PVD

Da síntese das teorias aqui apresentadas ressalta que, antes de mais, a decisão de investir no exterior depende das próprias características das empresas. De facto, é da natureza do negócio da empresa, das suas técnicas de produção e gestão das suas relações com o mercado, da sua dimensão e capacidade que surge o primeiro input para internacionalização.

Posteriormente, caso a empresa identifique vantagens e oportunidades para entrar no mercado internacional, existem uma série de pressupostos e variáveis, que irão influenciar o modo como esta vai entrar no processo. Entre estes factores, estão os preços no mercado, a existência de oligopólios, as redes de distribuição, o poder das empresas concorrentes, os custos de transporte, as suas capacidades de integração vertical, entre outras.

Finalmente, a empresa procura encontrar o país estrangeiro com melhores características para receber o seu investimento. De entre a totalidade dos países do mundo, os PVD, e à luz das teorias aqui analisadas, são países, em termos gerais, passíveis de apresentar vantagens para as empresas que procurem, entre outras, controlar o acesso a matérias primas, desenvolver actividades intensivas em mão-de-obra e com potencial para exportação, maximizar economias de escala em produtos altamente normalizados ou ter acesso a um vasto mercado de clientes a custos mais baixos do que os de exportação.

Nestes países existe também um factor de atracção do IDE com bastante relevância, que resulta do facto de, por serem países em desenvolvimento, existir um enorme vazio em vários sectores de actividade. Este facto pode levar algumas EMN a capitalizarem as vantagens decorrentes de serem as primeiras, ou das primeiras a entrar nestes mercados e diminuir significativamente a concorrência.

No entanto, e de acordo com os desenvolvimentos recentes da teoria eclética, factores como instabilidade política e económica, legislação insuficiente ou pouco favorável ao IDE, falta de infra-estruturas e comunicações desenvolvidas, possibilidade de nacionalizações ou expropriações são factores de extrema relevância que têm condicionado, principalmente entre a década de 60 e 80, o IDE nestes países.

O papel do estado do país investidor, no IDE nos PVD pode ter várias componentes, no entanto salienta-se aqui os factores confiança e apoio. Com efeito, o Estado pode assumir por interesses estratégicos próprios um papel catalizador do IDE para estes países dando garantias aos investidores nacionais, apoiando financeiramente as suas empresas, negociando condições particulares com os governos dos países receptores e criando oportunidades de negócio, nomeadamente nos processos de privatização a decorrer em muitos dos PVD, desde a década de 90.

2.9. Considerações sobre o Papel do Estado dos Países Investidores, na Promoção do IDE

A decisão de internacionalizar as suas actividades cabe às empresas, no entanto, e de acordo com o que foi referido anteriormente, existem variáveis exógenas que podem influenciar a decisão das EMN. Entre estas, destaca-se aqui o papel do Estado das EMN, como catalizador e/ou promotor do IDE das suas empresas.

Com efeito, embora a tendência seja para que os governos tenham cada vez menos influência nos aspectos da economia e do mercado, há ainda todo um vasto campo de actuação onde estes se podem movimentar para favorecer o IDE das suas EMN.

Entre estas medidas destacam-se (Dunning, 1991) aqui, a capacidade de cada Governo para fazer *lobbying* junto das instituições internacionais, nomeadamente da organização Mundial do Comércio e da União Europeia, em defesa dos interesses das suas empresas.

Os Governos podem ainda favorecer os seus EMN através da negociação de acordos bilaterais com outros países, onde são definidas condições particulares e privilegiadas para o acesso das suas EMN aos mercados destes países.

Os Estados também podem promover a capacidade das suas empresas através da concessão de donativos, subsídios ou incentivos fiscais, ou ainda fornecendo informação privilegiada, suportando actividades de I & D, subsidiando a formação de quadros ou promovendo a criação e desenvolvimento de parcerias e alianças internas, dentro de certos sectores de actividade.

Na promoção do IDE das suas empresas, os Governos, directamente, ou através das suas Embaixadas e/ou Câmaras de Comércio, têm à disposição instrumentos como garantias ao investimento e ao crédito, subsídios a fundo perdido, empréstimos à taxa de juro zero, divulgação de oportunidades de negócio, ou ainda, criando condições para a existência de um ambiente político e económico estável, com taxas de juro e de inflação baixas, bem como estabelecendo relações políticas e diplomáticas fortes, estáveis e amistosas com os governos dos PVD, receptores dos investimentos das suas empresas.

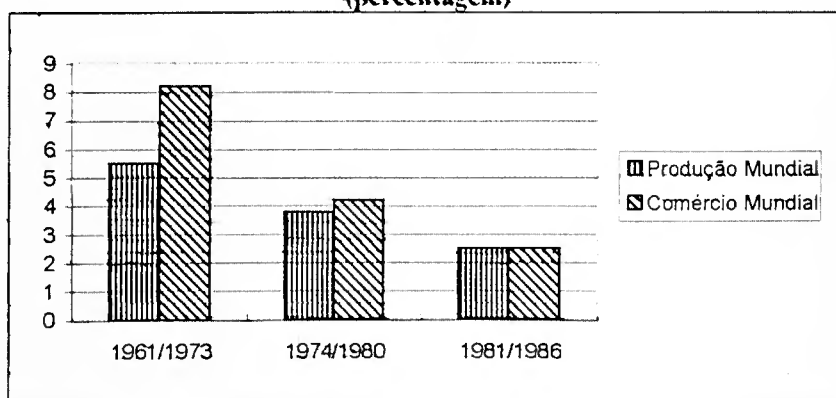
Capítulo 3 - O Investimento Directo Estrangeiro nos Países em Desenvolvimento – anos 80 e 90

Durante os anos 80, e principalmente a partir de meados da década, os fluxos de IDE mundiais cresceram mais rapidamente que o investimento e a produção doméstica. Desde 1983 as saídas mundiais de IDE atingiram taxas de crescimento superiores à produção mundial e às exportações mundiais. Entre 1983 e 1989 as saídas mundiais de IDE cresceram a uma taxa anual média de 29%, as exportações mundiais aumentaram cerca de 9.4% e a produção mundial cerca de 7.8% (UNCTAD, 1991). A partir de meados da década de oitenta o IDE nos PVD começa a registar um crescimento significativo.

No entanto, no início da década de 80, assistiu-se a uma quebra no crescimento da economia dos Estados Unidos da América (EUA), aliada a tendências inflacionista, o que provocou também uma desaceleração no crescimento das economias europeias da OCDE, bem como no comércio internacional.

Assim, e até 1988, a manutenção de um baixo nível de actividade económica a nível mundial veio reflectir-se num abrandamento do ritmo de crescimento do comércio internacional, para um valor inferior a 3% entre 1981 e 1986 (Figura 7) e, simultaneamente, numa manifestação de tendências proteccionistas, quer ao nível bilateral e multilateral, quer ao nível da legislação dos EUA. Esta situação levou muitas EMN a procurarem, nos países em desenvolvimento, alternativas de expansão e crescimento, bem como penetração em mercados com potenciais de retorno do investimento superiores às dos países desenvolvidos.

Figura 7 - Crescimento da Produção e do Comércio Mundial - 1961/1986 (percentagem)



Fonte: Transnational Corporations in World Development, UNCTC, 1989

Nota: Taxas anuais médias de crescimento

Depois de terem quase triplicado entre 1984 e 1987, as saídas mundiais de IDE aumentaram mais 20% em 1988/89, para atingirem o valor de 196 biliões de dólares. Em 1989, o total mundial de stock de IDE aproximava-se dos 1.5 triliões de dólares e, em 1995, atingiu os 2.7 triliões de dólares (UNCTAD, 1996).

Com o fim da recessão da economia, em 1992, as saídas mundiais de IDE atingiram, em 1995, os 318 biliões de dólares o que representa um aumento de cerca de 41% em relação aos 225 biliões de dólares de 1993 e um aumento de 56% em relação aos 203 biliões de dólares de 1992 (UNCTAD, 1994).

Apesar de os fluxos de IDE crescerem mais rapidamente nos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento viram também os fluxos de IDE para os seus países aumentarem duas vezes mais do que a produção e o investimento doméstico. Actualmente, o investimento directo estrangeiro (IDE) é a componente mais importante dos fluxos externos privados para estas economias.

Quadro 5 - Entradas e Saídas de IDE - 1983/1995
(Biliões de Dólares e Percentagem)

Anos	Países Desenvolvidos		Países em Desenvolvimento		Países da Europa Central e Oriental	
	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas
Valores em biliões USD						
1983-1987	58.7	72.6	18.3	4.2	0.02	0.01
1988-1992	139.1	193.3	36.8	15.2	1.36	0.04
1990	169.8	222.5	33.7	17.8	0.30	0.04
1991	114.0	201.9	41.3	8.9	2.45	0.04
1992	114.0	181.4	50.4	21.0	3.77	0.10
1993	129.3	192.4	73.1	33.0	5.59	0.20
1994	132.8	190.9	87.0	38.6	5.89	0.55
1995	203.2	270.5	99.7	47.0	12.08	0.30
Percentagem do Total						
1983-1987	76	95	24	5	0.02	0.01
1988-1992	78	93	21	7	0.77	0.02
1993	62	85	35	15	2.70	0.09
1994	59	83	39	17	2.60	0.24
1995	65	85	32	15	3.80	0.09
Taxa de Crescimento(%)						
1983-1987	37	35	9	24	-7	68
1988-1992	4	3	15	16	298	46
1993	13	6	45	52	46	99
1994	3	-1	19	17	7	179
1995	53	42	15	22	106	-45

Fonte: World Investment Report, 1996

Embora os seus valores variem muito de país para país, e de região para região, os fluxos de IDE canalizados para estes países têm vindo a aumentar desde meados da década de 80, tendo contribuído em elevado nível para o crescimento das suas economias, bem como para a redução e estabilização das contas externas de alguns deles, nomeadamente a partir de 1992.

Com algumas oscilações, entre 1985 e os anos 90, os fluxos de IDE para os países em desenvolvimento não deixaram de crescer, embora sempre em valores inferiores ao IDE para os países desenvolvidos. No ano de 1995, estes fluxos, representaram um recorde de entradas de IDE no valor de cerca de 100 biliões de dólares, isto é, 32% das entradas de IDE mundial.

Esta nova realidade dos fluxos de IDE para os países em desenvolvimento, oposta ao comportamento do IDE durante os finais dos anos 60 e anos 70, resulta, no essencial, da reacção das empresas multinacionais (EMN) ao abrandamento do crescimento da economia dos países desenvolvidos, do comércio internacional, de uma certa instabilidade e incerteza nos mercados internacionais, durante os anos 80, e ainda de uma vaga de privatizações e liberalização na economia dos PVD.

Uma outra explicação para esta aproximação das EMN aos países do terceiro mundo, resulta do facto de os governantes destes últimos se terem apercebido da importância do investimento internacional para a estabilização e crescimento das suas economias e, deste modo, terem passado a promover o IDE nos seus países, criando, muitas vezes, condições particulares e específicas para os investimentos das multinacionais.

Esta receptividade dos governos dos países em desenvolvimento também se deve ao facto de, no final da década de 70 e princípios da década de 80, mais precisamente em 1979 e 1983, terem existido duas crises petrolíferas que abalaram o mundo e as economias destes países, nomeadamente dos países em desenvolvimento não produtores de petróleo.

De destacar ainda que, no início da década de 80, um número bastante significativo de países em desenvolvimento, nomeadamente em África e na América Latina, estava a braços com dívidas externas elevadíssimas e que, face ao abrandamento da economia mundial, os fluxos financeiros e comerciais para os seus países estavam em evidente declínio. Neste contexto, os governos destes países viram nas EMN uma oportunidade de atraírem e captarem investimento e, consequentemente, fluxos de capital.

Ao longo dos anos 80 e 90 registou-se, por um lado, um aumento gradual dos fluxos de investimento privado para os países em desenvolvimento, acompanhados por uma diminuição dos fluxos de ajuda pública e créditos mundiais. Por outro lado verificou-se que, durante este período, os fluxos de capital estrangeiro se foram desviando do apoio ao sector público dos países em desenvolvimento para passarem a ter como destino principal o sector privado (quadro 6).

Quadro 6 - Composição dos Fluxos Privados Líquidos de Longo-Prazo para os Países em Desenvolvimento
(percentagem)

Tipo de Fluxo	1978-81	1982-89	1990	1991	1992	1993	1990-93
IDE	18.0	38.7	55.9	61.1	46.0	41.3	47.6
Investimento de carteira	0.1	2.3	8.5	13.1	14.2	29.7	20.1
Carteira de Dívida - Obrigações	3.3	7.6	7.2	17.9	10.7	25.2	17.8
Dívida - Empréstimos	78.7	51.4	28.5	7.8	29.1	3.8	14.5
Propriedade (ações e obrigações)	18.1	41.0	64.3	74.3	60.2	71.0	67.7
Dívida	81.9	59.0	35.7	25.7	39.8	29.0	32.3
Para o sector privado	38.3	40.7	85.4	89.4	81.5	82.0	83.4
Para o sector público	61.7	59.3	14.6	10.6	18.5	18.0	16.6

Fonte: Fernández-Arias e Peter Montiel. "The Surge in Capital Inflows to Developing Countries: An Analytical Overview". *The World Bank Economic Review*, vol.10, nº1, Janeiro 1996

Por outro lado, as empresas começaram também a alterar os seus padrões de internacionalização, apresentando uma maior flexibilidade e adaptação quanto às formas de internacionalizar as suas actividades. Com efeito, começaram a aparecer processos inovadores que iam para além dos predominantes investimentos *green-field* das décadas anteriores, como a constituição de *joint-ventures*, as aquisições e as alianças estratégicas.

Relevante nesta viragem do comportamento das organizações multinacionais é também o facto de estas, devido às transformações nas economias e ambiente político dos PVD, poderem tirar proveitos das vantagens específicas inerentes às características de alguns dos países em desenvolvimento, nomeadamente no que diz respeito a fornecimentos de matérias primas, mão de obra, facilidade de transporte, proximidade de mercados alvo, condições fiscais particulares, processos de privatização, etc.

Refira-se também que a partir dos anos 80, os governos de muitos PVD abandonaram as políticas de substituição das importações, aderiram à economia de mercado, liberalizaram grande parte dos sectores de actividade, deram início a um elevado número de privatizações, aplicaram programas de ajustamento estrutural, estabilizaram as finanças nacionais, bem como outras variáveis macro-económicas e iniciaram processos de progressiva estabilidade política.

3.1, Características e Evolução do IDE nos PVD

3.1.1. Contexto Internacional

Na linha do que tem sido apontado anteriormente, constata-se que o IDE tem tido uma progressão clara ao longo das últimas décadas e que, sobretudo nos anos 80, evidenciou um crescimento excepcional que levou ao aparecimento de novas realidades, entre as quais o facto de o IDE ter ultrapassado o valor das exportações mundiais e ter crescido a taxas superiores à produção mundial e às trocas comerciais internacionais. Por outro lado, este aumento dos níveis de IDE representa uma importância crescente e significativa das EMN no desempenho das economias nacionais e da economia mundial, bem como do IDE como um dos principais condutores da economia mundial.

Quadro 7 - Peso do IDE na Economia Mundial

	1913	1960	1975	1980	1985	1991
Stock mundial de IDE em % da produção mundial	9.0	4.4	4.5	4.7	5.4	7.2
Vendas mundiais das filiais estrangeiras em % das exp. Mundiais	----	84	97	99	99	122
Entradas mundiais de IDE em % da produção mundial	----	0.3	0.3	0.4	0.4	0.7
Entradas mundiais de IDE em % da formação bruta de capital fixo	----	1.1	1.4	1.8	1.8	2.9

Fonte: Kozul-Wright, 1995, in Ramos Silva, Joaquim, *Mudanças na Economia Mundial, 1973-1993*, CEDIN, 1996

O crescimento imparável do IDE, principalmente a partir de 1985 pode ser explicado, em parte, pela recuperação da economia mundial, depois da recessão do início dos anos 80, e, consequentemente, pela subida das taxas de crescimento das economias dos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

De salientar que o elevado stock de IDE, em 1913, está enquadrado numa perspectiva fundamentalmente colonial, onde os contornos do investimento não eram os actuais, já que estes estavam essencialmente direccionados para permitir um fluxo mais rápido e eficiente das matérias-primas dos PVD para dos PD

Um outro factor explicativo do crescimento do IDE, durante os anos 80 foi a progressiva liberalização e desregulamentação dos movimentos de capitais levada a cabo pelas autoridades políticas e monetárias das principais potências, e que visou a abolição substancial das restrições à circulação internacional de capitais.

Por outro lado, o número de países desenvolvidos que se tornaram significativos investidores estrangeiros aumentou, erodindo a posição dominante dos EUA e do Reino Unido. De entre estes novos países com investimentos importantes no exterior destaca-se o Japão, onde o crescimento do IDE deste país cresceu a uma taxa anual de 62% entre 1985 e 1989.

Em termos de regiões, constata-se que os países desenvolvidos concentram o essencial do stock de IDE mundial, nomeadamente os países da Triade (com cerca de 3/5 do stock mundial de IDE, em 1990), embora os países em desenvolvimento detenham uma parcela significativa do stock proveniente do exterior, principalmente desde meados da década de 80. No entanto, é importante salientar que existe uma alteração radical do comportamento do IDE nos países em desenvolvimento, quando comparados com as primeiras décadas deste século. Com efeito, e no contexto de uma política colonial que visava, essencialmente, garantir aprovisionamentos de matérias-primas, estes países absorviam 64% do stock de IDE mundial em 1914 e 66% em 1938.

Quadro 8 - Stock de IDE no Exterior e do Exterior por Regiões, 1967-1990
(em biliões de dólares)

	1967			1973			1980			1990		
	Valor	%do Válr	%do PIB	Valor	%do Válr	%do PIB	Valor	%do Válr	%do PIB	Valor	%do Válr	%do PIB
Stocks no Exterior												
Países Desenvolvidos	109.3	97.3	4.8	205.0	97.1	5.1	503.6	97.2	6.2	1593.0	96.9	9.8
Países em Desenvolvimento	3.0	2.7	0.6	6.1	2.9	0.6	13.3	2.8	0.7	51.2	3.1	1.2
TOTAL	112.3	100.0	4.0	211.1	100.0	4.2	516.9	100.0	4.9	1644.2	100.0	8.0
Stocks do Exterior												
Países Desenvolvidos	73.2	69.4	3.2	153.6	74.0	3.8	394.1	78.0	4.7	1328.9	81.2	8.1
Europa Ocidental	31.4	29.8	4.2	79.9	38.4	5.6	211.6	42.0	4.8	726.3	44.3	10.6
EUA	9.9	9.3	1.2	20.6	9.9	1.6	83.0	16.4	3.2	396.7	24.2	7.3
Outros	31.9	30.2	4.2	53.1	25.6	4.2	99.5	19.7	6.5	205.9	12.6	4.9
Japão	0.6	0.6	0.6	1.6	0.8	0.4	3.3	0.7	0.3	9.9	0.6	0.3
Países em Desenvolvimento	32.4	30.6	6.4	54.4	26.0	5.4	111.2	22.0	5.4	310.0	18.8	7.1
África	5.6	5.3	9.0	10.2	4.9	8.7	13.1	2.6	4.1	35.3	2.1	14.6
Ásia	8.3	7.8	3.9	15.3	7.4	3.6	35.8	7.1	5.0	155.1	9.4	14.6
Amér. Latina e Caraíbas	18.5	17.5	15.8	28.9	13.9	12.3	62.3	12.3	8.4	119.6	7.3	11.8
TOTAL	105.6	100.0	3.8	208.0	100.0	4.1	505.3	100.0	4.7	1638.9	100.0	7.9

Fonte: adaptado de John Dunning, 1993, *The Globalization of Business*, pp. 288 e 290

Apesar do crescimento do stock de IDE para os países em desenvolvimento ser uma realidade desde os anos 80, em termos concretos, o investimento internacional, nas últimas décadas, é sobretudo uma corrente recíproca entre economias desenvolvidas (Dunning, 1993). De facto, os países da OCDE são responsáveis pela esmagadora maioria do IDE internacional, cujos fluxos acumulados, entre as décadas de 70 e 80, contabilizados em dólares correntes, mais que triplicaram (quadro 8).

3.1.2. Os PVD no Contexto dos Fluxos Financeiros Internacionais

As economias da maioria dos países em desenvolvimento têm necessitado, desde há muito, de financiamento externo para realizar as suas actividades económicas. A insuficiência de financiamento interno, devida, em grande medida, ao escasso nível de poupança gerada por estes países, o baixo nível de industrialização, a fraca procura, bem como aos continuados défices nas respectivas balanças de pagamentos, estão na origem da grande dependência, destes países, de capital e investimento estrangeiro.

No entanto, as relações financeiras entre o Norte e o Sul (países desenvolvidos *versus* países em desenvolvimento) não são lineares e têm sofrido alterações ao longo das décadas. Concretamente nos anos 70 e 80, assistiram-se a mudanças importantes nos fluxos financeiros com destino aos PVD, tanto ao nível do volume como da sua natureza.

Enquanto que, nos anos 60, se tinha registado uma diminuição relativa dos financiamentos em forma de ajuda oficial ao desenvolvimento, e uma crescente participação dos fluxos privados, tanto ao nível do IDE, como de créditos à exportação, nos anos 70 produzem-se grandes alterações a este cenário. No início da década de 70, embora os fluxos financeiros para estes países tenham duplicado, a sua composição alterou-se profundamente, passando os créditos bancários a constituir a grande fatia de financiamento dos países em desenvolvimento.

Estas transformações têm como principal origem a crise económica mundial do início dos anos setenta, nomeadamente, a primeira crise petrolífera de 1973. Esta situação provoca, por um lado, novas necessidades de financiamento externo, principalmente para os países não produtores de petróleo, e, por outro, grandes alterações nos mercados financeiros internacionais, onde estes países tinham grandes dificuldades em se impor. Tendo como pano de fundo esta crise, e a nova realidade económica e financeira que daí resultou, e até meados dos anos 80, vai assistir-se a um profundo endividamento externo destes países e, conseqüentemente, as grandes quebras na produção das respectivas economias nacionais.

O financiamento externo dos países em desenvolvimento sofreu, a partir de 1982, uma alteração profunda. Com efeito, em Agosto desse ano aparece, oficialmente, a crise da dívida externa, quando o México decide aplicar uma moratória unilateral dos pagamentos dos seus créditos, devido à impossibilidade de cumprir as suas obrigações financeiras para com os credores.

Esta crise é acompanhada por uma recessão económica nos países desenvolvidos, com fortes origens na política monetária restritiva aplicada pela administração Reagan, em 1981, com o objectivo de controlar a inflação dos EUA. Esta política levou a um forte aumento das taxas de juro norte-americanas, originando também uma apreciação do dólar. Posteriormente, o aumento das taxas de juro generalizou-se ao resto dos países desenvolvidos.

Neste cenário, registou-se um aumento nos pagamentos dos serviços da dívida, já que uma percentagem muito elevada dos créditos contraídos pelos países do sul estava indexada a taxas de juro variáveis.

As políticas de ajustamento aplicadas pelos países do norte, entre 1980 e 1982, para fazer face aos seus desequilíbrios da balança de pagamentos e à inflação, provocaram uma recessão económica internacional e a quebra do comércio internacional. A diminuição da procura externa de produtos dos PVD, aliada a uma baixa de preços dos produtos básicos, produziu, mais uma vez, uma deteriorização significativa dos preços de troca para estes países.

Entre 1980 e os primeiros anos dos anos 90 assistiu-se a uma contracção geral do financiamento externo dos PVD, nomeadamente dos financiamentos privados que passaram de 52% do financiamento, em 1981, para 39%, em 1990, conjugada com a exigência de pagamento de taxas de juro altas (OCDE, 1994).

De entre estes, é de destacar a brusca interrupção dos empréstimos bancários para os países do sul, que em 1981 chegaram a representar 49,9% do total dos fluxos financeiros, passando a ser de 13,3% em 1990. O IDE só inicia uma franca recuperação em 1987, passando, já nos anos 90, a representar os fluxos financeiros mais importantes com destino a estes países. Finalmente, os créditos à exportação foram gravemente afectados pela crise da dívida externa, e só recuperaram no início da década de 90.

Coerente com esta necessidade de financiamento para fazer face à crise, e às grandes quebras de rendimento destas economias, é o facto de, a partir dos anos 80, se verificar um forte crescimento dos financiamentos públicos para o desenvolvimento (FPD). Se em 1980 estes representavam cerca de 29.6% dos fluxos financeiros líquidos, em 1991, este valor tinha crescido para 53.2%, sendo que 43.9% destes fluxos eram ajuda pública ao desenvolvimento (APD), ou seja, maioritariamente donativos (quadro 9).

Quadro 9 - O Financiamento Externo dos PVD
(Porcentagem)

	1970	1975	1980	1991	1992
I. FPD	44.7	39.2	29.6	53.2	42.2
1. APD	39.7	31.9	23.6	43.9	34.8
II. Créditos à Exportação	13.6	12.0	13.9	1.6	0.9
III. Fluxos Privados	41.7	48.8	56.5	45.2	56.9
1. IDE	18.6	24.4	9.7	17.9	14.9
2. Empréstimos bancários	15.1	18.2	42.3	8.4	23.7
IV. Total I+II+III	100	100	100	100	100

Fonte: Cooperation pour le Développement. 1994. OCDE

3.1.3. A Crise Económica

Desde o início da crise de endividamento externo dos PVD, que a renegociação das dívidas se tornou incontornável, tendo-se, nesse sentido, iniciado todo um longo processo de consultas, negociações e programas de ajustamento que permitissem evitar o colapso do sistema financeiro internacional. As renegociações mais fortes tiveram lugar na América Latina, já que era aqui que se concentrava cerca de 45% do total da dívida dos PVD, 63.2% dos quais sobre créditos bancários.

De entre as medidas aplicadas para tentar resolver os problemas da dívida externa destes países, destacam-se os programas de ajustamento estrutural do Fundo Monetário Internacional (FMI), aliados a uma série de negociações e planos de acção coordenados pelo FMI e pelo Banco Mundial, juntamente com os devedores e credores.

Para o FMI, estas políticas, enquadradas num cenário internacional de expansão económica, liberalização, redução da inflação e das taxas de juro, pressupõem, para os países endividados, a possibilidade de estes voltarem a recuperar os seus equilíbrios económicos internos e melhorar, assim, a sua competitividade internacional.

Contudo, apesar de os países mais endividados terem aplicado os programas de ajustamento estrutural exigidos pelo FMI, por forma a terem acesso à reprogramação das suas dívidas, os pressupostos considerados por esta instituição internacional não se cumpriram. Com efeito, nem a economia internacional se expandiu, tendo mantidos níveis de crescimento baixos até meados dos anos 80, nem os PVD conseguiram recuperar a economia interna e pagar a maioria as suas dívidas.

A crise do endividamento externo não afectou de forma igual todos os países. De forma geral, foram os países latino-americanos, principalmente, e os asiáticos que mais sofreram com esta situação, sendo que os países da Ásia Ocidental e da África sub-Sahariana representaram uma excepção em todo este processo.

Quadro 10 - Transferências Líquidas de Recursos Financeiros para os PVD

(em biliões de dólares)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Todos os PVD	34.3	18.3	-22.9	-10.1	18.7	-27.9	-15.0	-24.5	-24.7	47.3	51.9
Total por Região											
África	16.2	9.7	3.8	-2.6	7.6	2.1	7.0	4.8	-5.8	0.9	-1.6
só África sub-Sahariana	8.0	5.9	2.8	3.1	6.1	6.1	7.7	6.4	7.8	11.5	10.0
América Latina e Caraíbas	3.4	-25.7	-34.9	-30.2	-11.4	-17.9	-21.6	-28.9	-26.0	-7.2	6.9
Ásia Ocidental	2.3	27.1	12.9	20.2	36.7	21.8	25.0	15.0	3.8	41.6	27.2
Resto da Ásia	8.6	5.7	-4.6	4.1	-12.3	-30.8	-18.4	-10.4	-5.1	7.3	12.4
Mediterrâneo	3.8	1.4	-0.1	-1.6	-2.0	-3.3	-7.0	-4.9	8.3	4.7	7.0

Fonte: Economia Mundial, 1995. McGraw-Hill, Madrid

Conforme se pode verificar pela análise do quadro anterior (quadro 10), foi na América Latina que se registaram as maiores quebras de financiamento, pois estes países eram os maiores devedores de entre os PVD e tiveram que efectuar grandes transferências de fluxos financeiros para os seus credores. Estas transferências também atingiram consideravelmente os países da Ásia, enquanto que nos países africanos esta situação só se verificou raramente, sendo que na África sub-Sahariana as transferências para os credores nunca foram superiores às transferências recebidas.

Desta análise destaca-se ainda que, entre 1983 e 1990, os PVD, que tinham sido, nas décadas anteriores, grandes importadores de capital, exportaram para os países desenvolvidos uma fatia considerável de capital, o que só foi conseguido à custa de uma severa dieta para as respectivas economias.

3.1.4. O Retorno do IDE

Após um período de grandes restrições, nomeadamente no que diz respeito às importações de bens intermédios, à falta de liquidez e a elevadas taxas de inflação, que afectaram profundamente as economias dos PVD, os primeiros anos da década de 90 trouxeram mudanças significativas nas transferências de capital para estes países.

Pela primeira vez, desde o início dos anos 80, a maioria destes países tornaram a ser receptores de fluxos financeiros internacionais, principalmente fluxos privados, e, salvo a excepção dos países africanos, onde o endividamento externo continua a ser um factor determinante na estagnação da sua económica, a dívida externa deixou de ser um obstáculo para o acesso a créditos internacionais e o IDE adquiriu uma importância crucial para estes países e para a recuperação e estabilização das suas economias.

Quadro 11 – Entradas e Stock de IDE nos PVD, por região
(bilhões de dólares e percentagem)

Região	Média	Annual de	Entradas	Entradas	Stock
	1981/85	1986/90	1991/93	1994a	1994a
Países em Desenvolvimento (b)					
Valor	19.6	26.2	56.3	84.4	583.6
Percentagem do Total Mundial	34.1	16.5	31.5	37.4	25.2
África					
Valor	1.7	2.8	3.1	3.1	53.1
Percentagem do Total Mundial	3.0	1.8	1.7	1.4	2.3
Percentagem do Total dos PVD	8.7	10.8	5.5	3.6	9.1
América Latina e Caraíbas					
Valor	6.8	8.5	17.6	20.3	186.2
Percentagem do Total Mundial	11.9	5.3	9.8	9.0	8.0
Percentagem do Total dos PVD	34.9	32.3	31.3	24.0	31.9
Ásia Ocidental (Médio Oriente)					
Valor	6.0	0.9	1.4	1.4	34.5
Percentagem do Total Mundial	10.5	0.6	0.8	0.6	1.5
Percentagem do Total dos PVD	30.7	3.5	2.5	1.7	5.9
Ásia do Sul, Sudeste e Este					
Valor	4.9	13.8	33.6	59.1	305.1
Percentagem do Total Mundial	8.5	8.7	18.8	26.2	13.2
Percentagem do Total dos PVD	24.9	52.5	59.7	70.0	52.3
Países do Pacífico					
Valor	0.1	0.2	0.3	0.3	2.7
Percentagem do Total Mundial	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
Percentagem do Total dos PVD	0.7	0.7	0.6	0.4	0.5
Países Menos Desenvolvidos					
Valor	0.3	0.6	0.9	0.9	10.6
Percentagem do Total Mundial	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5
Percentagem do Total dos PVD	1.3	2.2	1.5	1.0	1.8
PVD, excluindo a China					
Valor	18.8	23.4	42.0	50.6	492.6
Percentagem do Total Mundial	32.7	14.7	23.4	22.4	21.2
Percentagem do Total dos PVD	95.9	89.1	74.5	60.0	84.4

Fonte: World Investment Report, 1995, UNCTAD

a - Estimativas; b - inclui Gibraltar, Malta e a antiga Jugoslávia

Uma medida da importância do IDE para uma economia é o seu peso relativo na formação bruta de capital fixo (FBCF). Para os países em desenvolvimento, este rácio aumentou de 2% para 7%, entre 1985 e 1993, enquanto que, para os países desenvolvidos, este rácio diminuiu de 9.9%, entre 1986 e 1990, para apenas 3.2%, entre 1991 e 1993 (UNCTAD, 1995).

Neste contexto, o investimento directo estrangeiro nos PVD tornou-se, desde o início da década de 90, na componente mais importante dos fluxos externos privados para estes países, tendo atingido, em 1994, 37% das entradas mundiais de IDE. Na medida em que as poupanças resultantes deste tipo de investimento, ajudam a aliviar a lacuna entre poupança e investimento, que existe na maioria dos PVD, o IDE vem contribuir para aumentar o potencial de crescimento económico destas economias.

Este retorno do IDE é fortemente impulsionado pelas mudanças de orientação política e económica ocorridas nestes países, nomeadamente em aspectos tão importantes como a eliminação de fortes políticas de substituição das importações, a adopção de políticas de economia aberta e livre mercado, a privatização de um elevado número de empresas públicas, a criação de códigos de investimentos favoráveis e de incentivos fiscais ao IDE, a estabilização dos regimes governamentais, a melhoria de funcionamento da administração pública, a venda de dívida pública destes países, principalmente dos países da América Latina, a empresas dos Estados credores, a integração de alguns destes PVD em blocos regionais, entre outros.

A natureza do IDE, como activo financeiro, e o facto de, em termos económicos, este tipo de investimento ter características muito favoráveis à criação de emprego e aumento da produtividade, bem como o facto de proporcionar transferências de tecnologia e de know-how, tornaram o IDE desejável, em relação a outro tipo de fluxos privados, e muito bem vindo pelos PVD.

O investimento directo estrangeiro tornou-se particularmente importante para os PVD mais endividados. Com efeito, estes países, com a entrada de IDE, experimentaram uma viragem fundamental na natureza dos recursos financeiros, resultante de uma quebra substancial dos empréstimos a fontes privadas e de uma subida dos fluxos de investimento privados.

Em 1995, os fluxos de IDE para os PVD atingiram os 100 biliões de dólares, o que reflecte o crescimento económico, liberalização e privatização das economias destes países, bem como a crescente integração destas economias nos planos de investimento das multinacionais. No entanto, as experiências com o IDE variam muito de região para região e de país para país.

Na Ásia, encontra-se o maior receptor de IDE, de entre os PVD. Com cerca de 40% do total do IDE para os PVD, e 58% das entradas de IDE para esta região, a China foi o país que mais fluxos recebeu, no ano de 1995.

Por outro lado, os países do Sul, Este e Sudeste Asiático, no seu conjunto, viram também reforçada a sua posição, tendo recebido entradas de IDE no valor de cerca de 65 biliões de dólares, em 1995, ou seja um aumento de 21% em relação ao ano de 1994, e cerca de 65% do total de entradas de IDE para os PVD, nesse mesmo ano (UNCTAD, 1996).

O Médio Oriente não tem sido capaz de atrair grandes investimentos. Com efeito, em 1994 e 1995, esta região recebeu IDE no valor de 2.5 biliões de dólares, contra 3 biliões em 1993. De referir também que, neste grupo de países, é o Egipto, Israel e a Turquia quem recebe cerca de 70% dos investimentos.

Na América Latina e as Caraíbas, após superada a crise, as entradas de IDE não pararam de crescer desde o início da década de 90, tendo recebido, em 1995, cerca de 27 biliões de dólares.

O México é o maior receptor de IDE desta região, com cerca de 7 biliões de dólares em 1995, o que se pode justificar, em grande medida pela proximidade ao mercado dos EUA e à sua integração na NAFTA (North American Free Trade Association). Este país foi também palco de numerosos processos de privatizações, e desde a década de 90, a sua interligação à economia mundial, nomeadamente através das ligações preferenciais com os Estados Unidos, transformaram-no num dos maiores receptores de IDE e de investimentos em carteira. Por outro lado, o México foi ainda um dos países que mais dívida pública vendeu, ao estrangeiro.

Ainda na América Latina, as entradas de IDE foram muito significativas no Brasil, na Argentina e no Chile com , 4.9 biliões, 3.9 biliões e 3 biliões, respectivamente (UNCTAD, 1996). As entradas de IDE para estes quatro países representaram, em 1995, 2/3 do total da região.

No continente africano, embora exista uma grande concentração de IDE nos países produtores de petróleo (recebem cerca de 2/3 do investimento), as entradas de IDE continuam a ser relativamente baixas, tendo, em 1994, representado apenas 3.6% das entradas totais de IDE para os PVD. Isto é, 3.1 biliões de dólares contra 84.4 biliões. Por outro lado, embora os fluxos de IDE tenham aumentado consideravelmente para os PVD, a percentagem de fluxos com destino a África recuou de 11%, entre 1986 e 1990, para 6%, entre 1991 e 1993, para atingir, em 1995, os 4%. De salientar ainda que, na sua maioria, os países menos desenvolvidos se encontram em África, sendo que, para estes, a ajuda oficial ao desenvolvimento ainda representa a principal fonte de fluxos financeiros, ultrapassando bastante os fluxos de IDE.

3.1.5. Síntese da Evolução do IDE nos PVD

A importância do IDE tem variado segundo os períodos e os países. Em geral, as mudanças nos fluxos de investimento directo estrangeiro podem considerar-se como resultado principal das estratégias e interesses específicos das EMN, em determinadas épocas.

Durante o período colonial, as potências colonizadoras investiram os seus capitais, nos PVD, com o objectivo principal de explorar os recursos naturais destes países, necessários ao desenvolvimento das suas indústrias. Neste sentido, os sectores extractivos (petróleo e minerais), a agricultura de exportação e os serviços ligados a estas actividades (banca, comercialização e transportes), concentraram, nesta fase, a localização do IDE.

Com a descolonização dos PVD, e consequente processo de nacionalizações, substituição das importações, e outras medidas nacionalistas que se verificaram na maioria destes países, o investimento directo estrangeiro sofreu uma quebra e, nos países em que não desapareceu, começou também a estar direccionado para alguns sectores industriais.

A expansão das EMN, durante os anos 50 e 60, nomeadamente nos países da América Latina, foi também dirigida aos sectores financeiros. Nos anos 60 e até à crise petrolífera de 1973, o IDE cresceu a uma taxa na ordem dos 15%, embora também fosse dirigido para os países da Europa Ocidental (Plano Marshall). Por ordem de importância, nos fluxos de IDE para os PVD, durante este período, a América Latina detinha, em 1966, 55% do stock total, África 17.3%, a Ásia 14.7% e o Médio Oriente 12.9%.

Durante os anos setenta, entre o primeiro e o segundo choque petrolífero, em 1979, as taxas de crescimento do IDE alteraram-se, tanto em volume, como em termos de distribuição pelos vários países. Assim, entre 1975 e 1980, o IDE passava de cerca de 24.4% do total do financiamento externo dos PVD, para 9.7%.

Esta realidade é justificada pela grande abundância de créditos bancários, durante estes anos, o que permitiu financiar actividades industriais sem recorrer ao IDE.

Os primeiros anos da década de 80 foram aqueles em que menos se sentiu a presença do IDE nos países em desenvolvimento. Este fenómeno pode ser resumido nos seguintes aspectos:

- a) retrocesso global e geral do IDE e significativa redução do investimento estrangeiro dos EUA;
- b) importante crescimento da transferência de capitais para os EUA;
- c) debilidade generalizada dos mercados de produtos básicos, que atraíam uma parte significativa dos IDE para os PVD;
- d) elevado nível de endividamento dos países em desenvolvimento;
- e) políticas de ajustamento estrutural aplicadas durante esta fase de crise que, devido às condições económicas que criam, afastaram o IDE.

No entanto, nem todos os PVD sofreram de igual forma a quebra dos investimentos estrangeiros nas suas economias. De facto, e principalmente com a progressiva recuperação e estabilização das economias dos PVD, a partir da segunda metade dos anos oitenta, a corrente de IDE distribui-se de forma bastante desigual entre aqueles países, devido às estratégias específicas das EMN. Assim, estes tenderam a concentrar-se em países que tinham recursos naturais abundantes, grandes mercados internos ou uma grande oferta de mão-de-obra especializada, mas a baixo preço. Como consequência, entre 1985 e 1990, 86% do IDE para os PVD esteve concentrado em apenas 18 países e territórios. Esta tendência de concentração do IDE em alguns países manteve-se ao longo dos anos 90.

Na América Latina, o IDE concentrou-se na Argentina, Brasil, Chile, México, Colômbia, Trinidad e Tabaco e Venezuela. Os fluxos para a Ásia tenderam a concentrar-se na China, Indonésia, Tailândia, Hong Kong, Malásia, Singapura, Taiwan e Coreia do Sul. Em África, os fluxos de IDE são relativamente pequenos e, por outro lado, encontram-se concentrados em meia dúzia de países, tais como, Egipto, Nigéria e Angola.

3.2. Incentivos ao IDE nos PVD

Na sequência do que tem sido referido, o crescimento do IDE nos PVD, está, entre outros, associado à crescente liberalização e estabilidade económica e política que se tem registado nestes países, deste os finais dos anos oitenta, e das quais resulta uma maior integração das economias dos países em desenvolvimento na economia mundial. No entanto, esta tendência também é influenciada que cada país proporciona as EMN e às preferências que estas têm por cada tipo de incentivo.

A empresa internacional identifica as suas preferências por certo tipo de incentivos consoante as suas estratégias de internacionalização e de acordo com a conjugação de uma série de factores fundamentais (Rolfe; Ricks; Pointer e MacCarthy, 1993):

- ♦ **Orientação de Mercado** – os incentivos preferidos pelas empresas orientadas para a exportação diferem dos incentivos que movem as empresas em que o objectivo é a produção e comercialização nos mercados locais. Assim, os investidores com estratégias de exportação preferirão benefícios fiscais e concessões aduaneiras, enquanto que os investidores orientados para a penetração no mercado de um outro país irão preferir incentivos que protejam os seus mercados, tais como quotas de importação, protecção aduaneira e a possibilidade de repatriação dos seus lucros;
- ♦ **Tipo de Investimento** – as firmas que estiverem a entrar num mercado pela primeira vez, através da constituição de uma filial de raiz, vão colocar maior ênfase nos incentivos que reduzam as suas despesas iniciais, como, por exemplo, subvenções em dinheiro ou para a realização de estudos de viabilidade económica. Em contraste, os investidores que adquiram ou expandam actividades já existentes, poderão estar mais interessados em incentivos que sejam função da geração de lucros, como sejam, isenções fiscais, ou a aceitação de amortizações aceleradas;
- ♦ **Produto** – neste caso, os incentivos preferidos pela empresa diferem consoante a natureza dos produtos produzidos. Por exemplo, as empresas de serviços, que normalmente alugam os seus espaços físicos, considerarão os benefícios fiscais sobre bens de equipamento e isenções de impostos sobre terrenos muito menos atractivas do que as empresas que actuem na indústria.

De facto, estas últimas diferem substancialmente das primeiras, já que as indústrias requerem, geralmente, um investimento muito maior em activos fixos, (imobilizado corpóreo), tais como terrenos e equipamentos, do que as empresas de serviços. Como resultado, incentivos relacionados com a aquisição de activos ou a possibilidade de efectuar amortizações aceleradas, sobre os equipamentos, serão de muito menos interesse para estas últimas;

- ♦ **Dimensão e Montante do Investimento** – os grandes investidores irão preferir incentivos diferentes aos dos pequenos investidores. Os grandes investidores poderão preferir incentivos fiscais, concessão de crédito ou outros que aumentem com o montante do investimento a realizar;

- ♦ **Necessidade de Mão-de-Obra** – os investidores com um grande número de trabalhadores podem estar mais interessados em incentivos relativos aos salários dos seus recursos humanos, tais como subsídios à sua remuneração ou formação, do que as empresas que tenham pouco pessoal;
- ♦ **Ano de Investimento** – consoante as condições económicas e políticas de cada ano, também os factores que afectam o IDE, nomeadamente os incentivos, podem variar.

Da análise anterior ressalta que as EMN, de acordo com as suas estratégias, são sensíveis a uma série de incentivos. Deste modo, um país que esteja interessado em atrair IDE deve também definir uma estratégia de longo prazo sobre as suas preferências e actuar de forma a conseguir canalizar investimento estrangeiro. Neste cenário, o governo do potencial país receptor deve olhar para o impacto que as suas políticas têm sobre o IDE.

No âmbito de um ambiente político e governamental estável, e das reformas levadas a cabo, nomeadamente a partir dos anos 90, alguns dos PVD passaram a reunir um conjunto de factores de atracção do IDE. Entre os factores que provocaram um aumento significativo das intenções de investimento, nalguns PVD, destacam-se:

- a liberalização da economia e progressiva abertura aos agentes privados (nacionais e estrangeiros) de sectores de actividade antes reservados ao Estado;
- os vastos e profundos processos de privatizações;
- a aplicação de programas de ajustamento estrutural e de políticas monetárias credíveis, estáveis e sustentáveis;
- a aplicação de políticas orçamentais com vista à redução dos défices públicos;
- a adopção de políticas fiscais favoráveis às empresas;
- a construção e modernização de infra-estruturas fundamentais ao crescimento económico;
- a adopção de códigos de investimento favoráveis e atractivos.

Neste contexto, e em termos gerais, destacam-se, nos PVD, três aspectos principais de atracção do IDE:

- **Clima de Investimento** – encontram-se neste âmbito factores como a estabilidade política e governamental; crescimento económico; estabilidade económica e financeira; liberalização da economia; adopção de políticas dirigidas para a implementação de um sistema de economia de mercado; melhorias no funcionamento da administração pública e dos tribunais; progressiva diminuição da intervenção do Estado na economia; leis de trabalho favoráveis; existência de programas de privatização; adopção de políticas de livre comércio; promoção do sector privado; existência de instituições financeiras credíveis.
- **Natureza do Mercado** – neste domínio funcionam como incentivos ao investimento factores como uma razoável ou mesmo elevada dimensão do mercado do país, tanto ao nível geográfico como da procura; a existência de recursos naturais valiosos, de interesse estratégico ou abundantes; uma boa capacidade produtiva no país; consumidores nacionais com poupanças e/ou propensão ao consumo do bem produzido pela empresa; boa qualidade/qualificação da mão-de-obra, mas a custos competitivos; a existência de uma boa rede de infra-estruturas viárias e de telecomunicações. Também funcionam como incentivos ao IDE a existência de um bom sistema de ensino, um bom sistema de saúde, uma elevada percentagem de população activa e com poder de compra, e ainda a liberdade e facilidade de acesso a meios e fontes de informação.
- **Incentivos ao IDE** – este tipo de incentivos é especificamente dirigido à atracção de IDE e constitui uma opção clara dos governos dos países receptores em criar condições favoráveis à entrada e desenvolvimento de investimentos. Encontram-se, neste campo, factores como os códigos de investimento favoráveis; incentivos ou facilidades fiscais; a criação de zonas francas; a facilidade de acesso ao crédito interno ou internacional; facilidade na constituição de empresas; não interferência do Estado nos negócios das empresas; possibilidade de negociação de condições particulares para as empresas estrangeira, durante um determinado período de tempo; venda de dívida pública do Estado em forma de activos de empresas estatais cedidos aos investidores estrangeiros.

Quadro 12 – Interdependências Políticas: os Efeitos no IDE

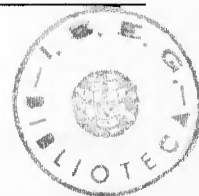
POLÍTICAS	EFEITOS NO IDE
Acordos Legais: incluindo acordos de comércio livre e integração económica	Encorajam o IDE para mercados regionais e promovem o aparecimento de empresas internac.
Taxas de Câmbio Estáveis	Encoraja todo o tipo de IDE
Invest. em infra-estruturas físicas e humanas	Encoraja todo o tipo de IDE e pode aumentá-lo
Tarifas, Quotas e Requisitos Técnicos	Encoraja o IDE dirigido para o fornecimento dos mercados internos e desencoraja os restantes
Esquemas de importação temporária, com isenção de tarifas	Encoraja o FDI orientado para o fornecimento de componentes
Proibição de actuação nos mercados internos, incluindo restrições às <i>joint-ventures</i>	Restringe todos os tipos de IDE
Licenças de Importação. Autorizações de Funcionamento ou outras exigências do mesmo tipo	Restringe todos os tipos de IDE
Pleno acesso aos mercados domésticos de serviços	Encoraja todos os tipos de IDE
Tratamento Fiscal Preferencial às EMN	Utilizado para atrair apenas certo tipo de empresas
Zonas Francas (para Exportação)	Encoraja IDE orientado para a procura de mão-de obra barata e fornecimentos de componentes
Subsídios à Exportação	Encoraja IDE orientado para a procura de mão-de obra barata e fornecimentos de componentes

Fonte: World Investment Report, 1993

Na sequência do que foi referido anteriormente, o papel dos governos dos PVD, na qualidade de potenciais receptores de IDE, é pois fundamental, como actor importante na criação de condições que possam atrair as empresas estrangeiras.

Factores como a dimensão dos mercados ou elevadas taxas de crescimento, nos PVD, são também fortes incentivos ao investimento das EMN. Conforme se pode confirmar pelos elementos constantes do quadro 13, países com grandes mercados e elevados índices de crescimento anual, como a China, Singapura, Malásia, México e Brasil, atraem uma forte percentagem do IDE para os países em desenvolvimento.

Quadro 13 – Maiores Receptores de IDE nos PVD – 1982/1994
(média anual em milhões de dólares e percentagem)



PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	1982-1994	Percentagem do Total
CHINA	7 314.1	20.8
SINGAPURA	3 699.6	10.5
MÉXICO	3 105.1	8.8
MALÁSIA	2 205.2	6.3
ARGENTINA	1 560.6	4.4
BRASIL	1 457.8	4.1
HONG KONG	1 367.2	3.9
TAILÂNDIA	1 199.2	3.4

Fonte: UNCTAD, 1995

A dimensão do mercado é particularmente importante, na medida em que permite que grande parte da produção seja para consumo local. Por esta razão, os processos de integração regional, em que a maioria dos PVD está envolvido, são outro incentivo forte à entrada das empresas estrangeiras. Com efeito, mesmo que alguns países não tenham um mercado nacional muito grande, se estiverem integrados numa zona económica, preferencialmente composta por economias complementares, podem, devido à sua localização ou condições particulares de captação de IDE, servir de plataformas para servir esse mercado regional, através de exportações.

Os processos de privatizações e os projectos de construção de grandes ou numerosas infra-estruturas são também importantes incentivos ao investimento directo estrangeiro, nos PVD, embora seja preciso analisar este fenómeno dentro da sua natureza pontual, perfeitamente delimitada num certo espaço de tempo.

Questões como uma mão-de-obra relativamente barata, acesso a matérias-primas, possibilidade de aceder a plataformas de reexportação e/ou zonas francas e preços relativamente baixos dos terrenos são também factores de atracção e incentivo ao IDE nestes países periféricos.

Outros incentivos como isenções fiscais, subvenções, protecção tarifária, concessão de infra-estruturas para a empresa operar, facilidades na amortização dos equipamentos e acesso a subsídios ou créditos nacionais e internacionais funcionam como verdadeiros "*imãs*" do investimento estrangeiro.

Existem ainda incentivos relacionados com a proximidade física e psíquica entre os diferentes países. Dados os mesmos incentivos e condições de investimento, é provável que uma empresa escolha investir no país que lhe é física e/ou psiquicamente mais próximo, do que num outro em que o desconhecimento mútuo seja grande e não existam quaisquer laços entre eles.

3.3. Obstáculo ao IDE nos PVD

Apesar do crescimento do investimento estrangeiro nos PVD, e como foi referido no sub capítulo 3.1.4., este não está igualmente repartido por todos estes países. Isto porque, devido às características específicas de cada um dos PVD, estas são passíveis de influenciar o IDE.

Tal como os incentivos ao IDE variam de país para país, e são função das características económicas, políticas e sociais dos países, também os obstáculos ao investimento, como factor relevante na decisão final das empresas estrangeiras, variam consoante a natureza e localização destes.

De forma geral, os obstáculos são decorrentes das condições económicas e/ou políticas que existem no país.

- ♦ **Obstáculos Económicos** - Entre estes incluem-se os baixos níveis de crescimento económico, o deficiente grau de integração na economia internacional, falta de tecnologia, know-how e pessoal qualificado.

Também são muito relevantes questões como mercados internos diminutos, ausência de infra-estruturas e telecomunicações, serviços financeiros deficientes, códigos de investimento pouco favoráveis, impossibilidade de repatriação dos lucros, condicionamento das importações, ou quotas de exportação, impostos sobre o lucro elevados, encargos fiscais excessivos, taxas aduaneiras desajustadas ou imposição de reinvestir partes significativas dos lucros. A instabilidade monetária, taxas de inflação elevadas ou a falta de liquidez internacional do país também funcionam como obstáculo à entrada do capital estrangeiro.

- ♦ **Obstáculos Políticos** - Neste caso os entraves ao IDE nos PVD podem tomar a forma de incerteza quanto às políticas seguidas, instabilidade democrática, forte intervenção do Estado na economia, discriminação das empresas estrangeiras, excessiva burocracia e falta de informação, alterações constantes da legislação de investimento, fiscal e comercial ou leis excessivamente protectoras dos assalariados.

Funcionam também como obstáculos algumas medidas sociais e proteccionistas dos Governos dos PVD com vista a atingir objectivos nacionais, como, por exemplo, condicionar a aprovação dos investimentos à existência de parcerias com nacionais, ao estabelecimento de contrapartidas quanto à quantidade e qualidade da tecnologia a transferir, à produção de determinados produtos ou ao estabelecimento de determinadas quotas para fornecimento dos mercados externos.

Para além dos factores acima, questões como diferenças nos hábitos de trabalho e lazer, posturas culturais francamente distintas, línguas muito diferentes ou impedimentos de origem religiosa podem levar as empresas estrangeiras a decidir pelo não investimento num determinado país.

No relativo aos obstáculos ao IDE é ainda importante salientar que a instabilidade política, aliada à falta de garantias de uma paz ou estabilidade política e governativa, duradoura e estável, são fortes entraves ao investimento internacional. Este factor assume uma importância muito significativa porque, salvo raras excepções, como por exemplo o caso da extracção petrolífera, a estabilidade política e uma estrutura governativa sólida e sustentável são fundamentais para proporcionarem às empresas garantias fiáveis de um prolongamento, no tempo, das leis vigentes e das “regras do jogo”. Esta situação é particularmente relevante no contexto de muitos países africanos.

A questão das expectativas das empresas internacionais é particularmente importante no tocante aos obstáculos ao IDE, mas mediante os países em causa, também a natureza dos obstáculos assume contornos distintos.

Assim, para os países asiáticos, nomeadamente a Tailândia, Taiwan e China, factores como um relativo atraso no desenvolvimento de algumas infra-estruturas físicas, a vigência de algumas políticas proteccionistas ou ainda a intervenção significativa do estado na economia podem funcionar como condicionantes do IDE.

Na América Latina e Caraíbas as questões cambiais, a inflação e a falta de infra-estruturas humanas constituem ainda, para algumas empresas, um obstáculo importante.

Em África, a instabilidade política, a falta de diversificação da produção e a concentração no sector primário, as baixas taxas de crescimento do PIB, as infra-estruturas físicas e humanas deficientes, as ainda elevadas dívidas externas, a instabilidade macro-económica, a elevada intervenção do Estado na economia, a quase ausência do sector privado e ainda a forte intervenção das instituições de Bretton Woods marcam profundamente este continente e constituem fortes obstáculos ao IDE.

3.4. O Investimento Directo Estrangeiro em África, nos anos 80 e 90

Com um stock de IDE na ordem dos 53 biliões, em 1994 (UNCTAD, 1995), África é a região em desenvolvimento que tem recebido menos atenção por parte das EMN. Apesar do aumento dos fluxos de investimento para estes países, a percentagem, do total do mundo, que cabe ao continente africano diminui-se de cerca de 14% no período 1982-1986, para 10% entre 1987 e 1991 e cerca de 5% durante os anos compreendidos entre 1992 e 1994, inclusive.

Como resultado, a parcela de África no stock total de IDE para os países em desenvolvimento desceu de 13% em 1985 para 9% em 1994.

As fracas entradas de IDE e uma quase total ausência de investimentos de carteira, nos países africanos, fazem com que o investimento privado não represente, especialmente para os países da África sub-Sahariana, a principal fonte de financiamento destes países, estando estes ainda extremamente dependentes de doações e empréstimos internacionais.

No entanto, historicamente, África tem sido um dos destinos de investimento das EMN europeias. Os investimentos em África são particularmente levados a cabo por empresas britânicas, francesas, alemãs, italiana e, recentemente, portuguesas. Isto porque, estes países têm laços históricos com países deste continente, que remontam à época colonial e que, muitas vezes, lhes permitem tirar vantagens específicas em relação a outras EMN.

No entanto, e conforme se verifica no quadro 14, a quase totalidade dos fluxos de IDE para África está concentrada em pouco mais de seis países.

Quadro 14 – Média Anual dos Fluxos de IDE para África
(Milhões de dólares)

País	1982/1985	1986/1990	1991/1994
Argélia	-13.3	6.8	9
Angola	141.3	69.8	386
Benin	0	0.6	10
Botswana	40	61	40
Burkina Faso	1	1	0.3
Burundi	1.5	1.2	1
Camarões	165	-9.2	38
Cabo Verde	na	0.4	0
Rep. Centro Africana	6	4	-3
Chade	9	11.2	2.8
Comoros	na	3	2.3
Congo	35	17	4
Costa do Marfim	34	52	63
Djibouti	0	0.2	1.8
Egipto	673	1068	435
Guiné Equatorial	1.3	3.8	27.5
Etiópia	0	0.4	4.3
Gabão	67	75	-56
Gambia	-0.8	3.2	7
Gana	7	6	22
Guiné	0.5	13.5	20.5
Guiné-Bissau	0.8	0.8	2
Quénia	17	39	9
Lesoto	3.8	11.8	8.5
Libéria	26	239	9
Líbia	562.5	1067.8	434.8
Madagáscar	3.3	11	18
Malawi	11	14	8
Mali	4.5	-1	-2.8
Mauritânia	8	4	4
Ilhas Maurícias	8	25	16
Marrocos	48.3	95.6	442
Moçambique	0.3	5	26
Namíbia	0	7	75.8
Niger	5.3	11.6	0.3
Nigéria	364	723	780
Ruanda	15.5	16.2	4
Senegal	2	2	8
Seicheles	10	21	22
Serra Leoa	-5	-14	16
Somália	-6.3	-3.4	-4.8
África do Sul	98.3	-1.8	-7
Sudão	7.3	-3.2	-0.3
Suazilândia	-0.8	49.8	57.8
Togo	6	7	2
Tunísia	186.3	74.2	263.3
Uganda	-0.5	-0.6	2.3
Tanzânia	7	0	12
Zaire	-40	-15	4
Zâmbia	34	113	97
Zimbabwe	-1	-13	15

Fonte: The New Globalization and Developing Countries (1997)

Quando analisada a distribuição do IDE nestes países, fica claro que este têm estado fortemente concentrados num reduzido número de países (quadro 14), estando a maioria do investimento concentrado em países como o Egipto, Marrocos e Líbia, enquanto, na África Sub-Sahariana, os países preferidos pela EMN são a Nigéria, Angola (os grandes produtores de petróleo do continente), Namíbia, Costa do Marfim, Suazilândia, Zimbábue, Gabão e Quénia.

Em resultado de uma orientação económica para actividades direccionadas para o fornecimento de matérias-primas, o sector primário foi o que mais IDE captou, (representando, em média, cerca de 52% do IDE recebido), estando estes essencialmente concentrados na extracção de minérios e de petróleo, e na agricultura.

Na indústria transformadora, o IDE também tem tido tendência para uma orientação muito próxima do fornecimento de matérias-primas, estando muito baseada em peças em metal, produtos alimentares, pasta de papel e têxteis. Os serviços têm recebido muito pouca atenção por parte das EMN.

De entre os obstáculos ao investimento em África encontram-se factores com baixas taxas de retorno do capital investido, níveis diminutos de poupança e investimento doméstico, códigos de investimento inadequados (embora recentemente muitos países estejam a melhorar as leis de investimento nos seus países), mercados internos diminutos, elevado endividamento externo, deficiente qualificação e preparação dos recursos humanos, economias pouco desenvolvidas e com taxas de crescimento baixas.

A falta de liquidez, serviços financeiros deficientes, escassez de profissionais qualificados, um nível de educação das populações relativamente baixo, falta de infra-estruturas, tanto produtivas, como hospitais e escolas, um PIB débil, inexistência de uma malha industrial, diferenças no comportamento e hábitos dos trabalhadores, burocracia, deficiências nas infra-estruturas e telecomunicações existentes, e excessiva lentidão na aprovação das propostas de investimento funcionam também como obstáculos. Por outro lado, ainda são frequentes confrontos armados em alguns destes países, originados por guerras civis e instabilidade política e social.

No relativo às oportunidades de investimento destacam-se aqui, a extrema riqueza dos recursos naturais e as enormes potencialidades do continente em termos de exploração de actividades agro-pecuárias, o acesso a mão-de-obra barata, a possibilidade de aceder a mercados regionais e/ou de países vizinhos, bem como ao mercado da União Europeia, através da Convenção de Lomé, dos EUA, através do Sistema Generalizado de Preferências (GATT), ou ainda do mercado Sul-Africano.

O sector de serviços trás enormes incentivos para as EMN, que actuem nesta área, porquanto a procura por este tipo de actividade está a crescer rapidamente, como consequência da estabilidade política e económica e das necessidades de crescimento de alguns destes países.

Entre os incentivos e oportunidades ao investimento em África encontram-se também a possibilidade de operar no sector do turismo onde, em África, existem aspectos específicos deste continente, como por exemplo, as vastas reservas naturais e animais, o acesso a mercados como os transportes e obras públicas, áreas onde existe muito por fazer e onde, a maioria dos Governos, dá apoios especiais a este tipo de investimentos, e ainda o acesso ao processo de privatizações que, nomeadamente, a partir do início dos anos 90, se iniciou em muitos países deste continente (embora em grau inferior ao realizado na América Latina). As privatizações podem fornecer boas oportunidades de investimento para as EMN, principalmente se estiverem enquadradas com um ambiente legislativo e económico propício ao desenvolvimento das indústrias privatizadas.

3.5. O Caso dos PALOP no IDE nos Países em Desenvolvimento

Considerando o reduzido peso de África no IDE nos PVD, é natural que os PALOP tenham uma importância ainda mais reduzida. Estes países, com a excepção de Angola, que entre 1991 e 1995 recebeu cerca de 1,750 biliões de dólares, são praticamente esquecidos pelas EMN.

Quadro 15 – Entradas de IDE nos PALOP entre 1991 e 1996
(milhões de dólares)

	(milhões de dólares)				(investimento líquido)		
	1991	1992	1993	1994	1995 (e)	1996 (p)	Total
Angola	665	288	302	170	329	332	2086
Moçambique	22.5	25.3	32	35	45	55	214.8
Cabo Verde	1.2	-0.8	3	2.4	9.7	8.5	24
Guiné-Bissau	----	----	----	0.1	0.1	----	0.2
S. Tomé Príncipe	----	1.3	4	1.8	1.9	3.9	12.9

Fonte: Banco de Portugal, 1996

(e) estimativa; (p) programado

Entre 1991 e 1994, as entradas mundiais de IDE nos PALOP foram da ordem dos 1,553 biliões de dólares, ou seja, cerca de 13% das entradas de IDE para os países africanos e cerca de 0.6% do total dos fluxos de IDE para os PVD, incluindo os PMAs.

É de destacar que Angola, um dos maiores produtores de petróleo de África, e um dos cinco maiores de receptores de IDE, neste continente, recebeu, entre 1991 e 1996, cerca de 90% das entradas de IDE nos PALOP, nomeadamente, de empresas americanas, francesas, inglesas e brasileiras, a operar em sectores, directa ou indirectamente, relacionados com a extracção de petróleo e diamantes.

Moçambique, principalmente a partir de 1992, começa a registar um aumento nas entradas de fluxos de IDE, os quais, na sua grande maioria, têm origem portuguesa, sul africana e inglesa, representando, em muito, o grande número de privatizações efectuadas neste país, desde 1991.

PARTE II
PORTUGAL E O INVESTIMENTO
DIRECTO NOS PALOP

Capítulo 4 - Apresentação da Hipótese Central do Trabalho

Ao analisar o Papel do Estado Português no IDE em África, neste caso particular, nos PALOP, pretende-se tentar responder à seguinte questão:

O IDE das empresas portuguesas nos PALOP, é muito ou pouco dependente dos apoios e financiamentos públicos existentes, no quadro de apoio à internacionalização das empresas nacionais ?

Isto é, procurar identificar a importância relativa dos apoios, directos, indirectos e de envolvente, do Estado Português, no total do IDP nos PALOP.

A escolha da hipótese (pergunta) assenta na actualidade do tema. Nos últimos anos, nomeadamente desde o início da década de 90, o tema da internacionalização da economia portuguesa tem assumido um protagonismo e importância crescentes, não só como evolução natural de qualquer economia, mas também pela concorrência imposta pelas empresas que operam, num mundo global, sem fronteiras nem entraves ao investimento e comércio.

Este cenário impõe que as empresas portuguesas, para não correrem o risco de ficarem asfixiadas, procurem desenvolver e explorar competências e vantagens específicas que lhes permitam obter economias de escala, técnicas e know-how para fazer face às pressões das multinacionais que operam nos seus mercados. Por outro lado, as empresas portuguesas também podem, através da internacionalização, aperfeiçoar técnicas, adquirir conhecimentos e massa crítica para crescerem.

Portugal não tem tradição de empresas multinacionais, no entanto, os mecanismos de globalização e a integração na U.E. e consequente abertura do mercado nacional, "obrigaram" os empresários e políticos portugueses a repensar o posicionamento da economia portuguesa no mundo.

Com efeito, devido à sua reduzida dimensão e forte dependência do exterior, nomeadamente da U.E., Portugal está sujeito a todo o tipo de choques internacionais, e se tivermos em conta a pouca capacidade de resposta a choques externos, ressalta a importância em dotar o tecido económico e empresarial nacional de empresas fortes e com capacidade para identificarem, criarem e explorarem vantagens competitivas, capazes de competir e retirar ganhos do mercado internacional.

Nos últimos anos tem-se verificado um rápido aumento do IDPE, o que corresponde a uma nova atitude das empresas nacionais face à internacionalização, bem como uma preocupação, por parte do Estado português, em apoiar a expansão das empresas portuguesas nos mercados internacionais.

Esta nova atitude de intervenção do Estado português tem como objectivo geral, “suprir, através de apoios e incentivos, directos ou indirectos, ao investimento no estrangeiro, as falhas de mercado e as insuficiências no horizonte estratégico dos agentes, diminuir o risco e acelerar os efeitos das estratégias competitivas empresariais” (Costa, 1997)

Como destinos mais naturais do IDPE aparecem, em 1º lugar, duas opções lógicas: a U.E. e os PALOP. A primeira e em termos muito simples, pelo facto de a economia portuguesa se encontrar profundamente integrada e interdependente deste espaço económico e monetário; e segunda porque existe uma ligação comercial, económica, cultural e social muito forte com estas ex-colónias portuguesas onde, agora que a estabilidade política e económica começa a ser uma realidade e que estes países aderiram à economia de mercado, existem muitas oportunidades para a internacionalização das empresas portuguesas.

Por outro lado, e devido a vantagens específicas decorrentes da existência de uma língua comum, de ligações pessoais, de conhecimentos sobre leis, procedimentos e quadro institucional, as empresas portuguesas dispõem, nestes países, de vantagens competitivas em relação às suas eventuais concorrentes.

Se a este facto se acrescentar o baixo nível de desenvolvimento económico dos PALOP, com todas as necessidades de capital, Know-how, tecnologia, etc. que essa realidade implica, há todo um campo de actuação por explorar e potenciar, nomeadamente, em sectores como a indústria extractiva, agro-alimentar e transformadora, as telecomunicações e transportes, a banca e os serviços financeiros.

Do anterior decorre que, os PALOP mais do que a U.E. podem representar o "pontapé de saída" para a internacionalização das empresas portuguesas e uma possibilidade de estas adquirirem dimensão, competências e recursos para se poderem aproximar e movimentar no campo da economia internacional.

Considerando ainda as muitas carências do tecido empresarial português, principalmente em termos de recursos financeiros, e também as dificuldades económicas e financeiras dos PALOP, bem como ainda algum risco, o papel do Estado português, como suporte de apoio a este processo pode ser fundamental para fazer balançar o pêndulo no sentido do sucesso.

A aferição do Estado português no IDP nos PALOP é uma tarefa interdisciplinar e que exige um elevado conjunto de elementos informativos, nem sempre de fácil acesso, extremamente dispersos por várias instituições e cujo tratamento não se encontra sistematizado e/ou individualizado, nem expresso em valores ou indicadores.

Embora a internacionalização das empresas portuguesas seja uma das orientações estratégicas das políticas dos dois últimos governos, esta preocupação surgiu muito recentemente, não existindo, deste modo, muita informação disponível, nomeadamente nos anos anteriores a 1992, sobre o apoio, principalmente financeiro, do Estado à internacionalização das empresas nacionais.

Por outro lado, das informações nos organismos com competências nesta área, algumas não foram disponibilizadas porque a sua divulgação implicava quebrar a confidencialidade sobre informação exclusiva das empresas e seus projectos de investimento.

Ainda nesta âmbito, não foi identificada nenhuma instituição pública que tivesse uma análise, estudo, ou informação que aglutina-se o trabalho desenvolvido nesta área e que soubesse qual é o peso ou papel do Estado na internacionalização das empresas portuguesas. Também as Embaixadas e Câmaras de Comércio dos PALOP não tinham muita informação sobre IDE nos seus países, com excepção feita a Moçambique.

Em face das referidas limitações, a metodologia do trabalho foi definida com o objectivo de, com base em toda a informação disponível, dar uma resposta ao tema central desta investigação, isto é, responder à pergunta principal do estudo: O que é que representam, em face do IDP nos PALOP, os apoios concedidos pelo Estado português aos processos de internacionalização das empresas portuguesas?

O primeiro passo foi a identificação dos trabalhos existentes sobre as relações entre Portugal e os PALOP, nomeadamente no âmbito das relações económicas entre os Seis. Daqui ressalta a importância de Portugal nas relações comerciais, com estes países, tanto em termos de exportação como importação, bem como, nos últimos anos, de IDP para estas economias. Foram também identificados elementos relativos à evolução da economia portuguesa durante o período em análise.

Ainda na fase de levantamento de informação, foram identificadas e contactadas as instituições públicas que estavam envolvidas nos apoios à internacionalização das empresas portuguesas. Procurou-se neste âmbito, recolher todos os elementos disponíveis, quanto a apoios, financiamentos e incentivos directos, bem como sobre apoios indirectos como feiras, visitas ministeriais e exposições internacionais. Foram também efectuadas entrevistas com alguns dos responsáveis por estas áreas.

Durante a fase de recolha de informação identificaram-se, também, as empresas portuguesas com IDP nos PALOP, tendo-se chegado a um número de 202 entre PME's e grandes empresas (Anexo 8). No âmbito do projecto "Políticas de Cooperação e Estratégias Empresariais em África", realizado pelo Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, no qual colaborei, entrevistei ainda 17 empresários, políticos e jornalistas portugueses, bem como 16 moçambicanos, tendo-me deslocado a Moçambique.

Junto do Banco de Portugal, procedeu-se à recolha dos dados relativos ao IDP, tanto para os PALOP, como para o resto do mundo. Recolheu-se também informação sobre as economias destes países, e respectivas leis de investimento.

Foram ainda contactadas as Embaixadas e Câmaras de Comércio dos respectivos países, aqui em Portugal, por forma a obter-se informações mais próximas das realidades do IDE, nos PALOP.

Para encontrar o papel do Estado Português no IDE nos PALOP, durante o período em análise, e em termos de suporte financeiro, foram contabilizados todos os montantes disponibilizados pelas instituições competentes no apoio à internacionalização das empresas portuguesas e retirado o seu valor, em termos absolutos, do IDP total, nos PALOP.

No tocante às variáveis não económicas como feiras e exposições, clima económico, etc., e devido à impossibilidade de as quantificar, é feita uma análise, em termos de checklist, no que diz respeito ao papel do Estado Português como promotor da internacionalização, bem a sua contextualização no fenómeno do IDP nos PALOP.

Neste trabalho, e salvo indicação em contrário, os valores do IDPE apresentados referem-se aos montantes ilíquidos, ou seja, não é considerado o desinvestimento, mas tão somente, o investimento. De ressaltar ainda que os valores utilizados neste trabalho são informação oficial dos organismos contactados, mas estes não esgotam o universo em causa e, portanto, devem ser interpretados aproximações da realidade.

Capítulo 5 - A Internacionalização da Economia Portuguesa

Com a adesão, em 1986, de Portugal à então CEE, e com a primeira maioria absoluta do PSD, em 1987, inicia-se um novo ciclo em Portugal, nomeadamente no que diz respeito à orientação das políticas económicas.

Este processo é fortemente impulsionado pelas dinâmicas do Mercado Interno, que obriga a que as empresas portuguesas adoptem estratégias activas de internacionalização, como forma de assegurarem, num quadro de crescimento sustentado, a sua competitividade e, em alguns casos a sua sobrevivência como forças vivas da economia nacional.

A entrada na CEE, aliada às transferências de Fundos Estruturais e de Coesão, da Comunidade para Portugal, permitiram, entre outros factores, um crescimento do PIB, entre 1986 e 1993, a uma taxa anual média de 4%, uma taxa de inflação que passou de 11.7% em 1986, para cerca de 6.5% em 1993, 4.1% em 1995 e 3.1% em 1996 (Banco de Portugal).

No relativo ao défice público, este não diminuiu significativamente, entre 1986 e 1993, tendo registado algumas oscilações, por exemplo, valores como 6.9% em 1987, 3.9% em 1989, 5.4% em 1990, 6.4% em 1991, 3.3% em 1992, 5.8% em 1995 e 4.3% em 1996, altura em que se começa a aproximar a realidade da UEM e onde Portugal, para entrar na linha da frente, tem que cumprir no critério de convergência, isto é, o défice público tem que ser igual ou inferior a 3% do PIB.

A dívida pública tem tido uma evolução relativamente estável, com tendência a descer, durante este período, em 1987, cerca de 71.5% do PIB, 70.8% em 1989, 61.4% em 1991, 67.1% em 1993, 66.6% em 1995 e 65.8% em 1996 (Banco de Portugal).

Em consequência do balanço positivo na evolução destas variáveis económicas, e durante o período em análise, registou-se um ambiente político e económico estável, que permitiu induzir confiança e optimismo nos agentes económicos nacionais e internacionais.

Como resultado assistiu-se, em média, a um crescimento dos salários, do consumo privado, do investimento privado, nacional e estrangeiro, e do investimento público, nomeadamente na construção de grandes obras públicas, com excepções feitas aos anos de 1993 e 1995, em que, devido à quebra no crescimento das economias europeias e ainda à negociação do II QCA, o consumo desceu, bem como o investimento.

Este fenómeno foi também muito potenciado pelas grandes transferências de fundos da UE, no âmbito do I Quadro Comunitário de Apoio (QCA) – 1989/93 (cerca de 1,7 mil milhões de contos, a preços de 1989), e do II QCA – 1994/99 (cerca de 3,4 mil milhões de contos, a preços de 1994), que permitiram grandes investimentos, não só em termos de infra-estruturas, mas também investimentos destinados à modernização da estrutura industrial portuguesa e formação profissional de quadros.

**Quadro 16 - Fluxos de IDE em Portugal
(Milhões de Escudos)**

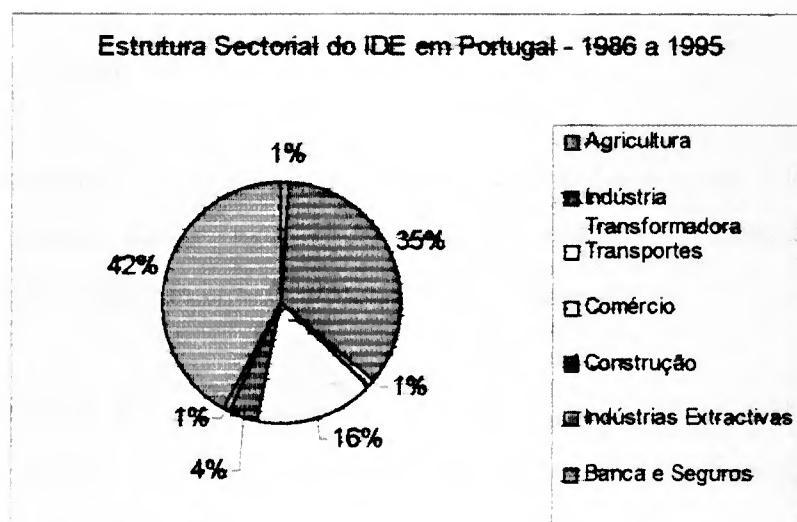
ANO	INVESTIMENTO
1986	25.044
1987	51.339
1988	99.545
1989	268.109
1990	441.610
1991	508.773
1992	454.265
1993	391.629
1994	444.465
1995	648.896
1996	697.123

Fonte: Banco de Portugal

A integração de Portugal no espaço Comunitário marca também a intensificação do envolvimento económico de Portugal com os países da Comunidade. O IDPE e as relações comerciais externas passaram a ser encabeçadas por países como Espanha, França e Reino Unido. Por outro lado, a integração de Portugal neste espaço económico regional foi também marcado por um forte crescimento do IDE em Portugal, investimento esse predominantemente europeu.

Em termos de orientação sectorial do IDE em Portugal, este dirige-se maioritariamente para a Banca e Seguros, cerca de 42%, logo seguido pela indústria transformadora, com 35% do total dos investimentos estrangeiros em Portugal. Com excepção do comércio, com um peso de 16%, em relação à totalidade dos sectores de investimentos, actividades como a construção, a agricultura recebem muito pouco investimento (figura 8).

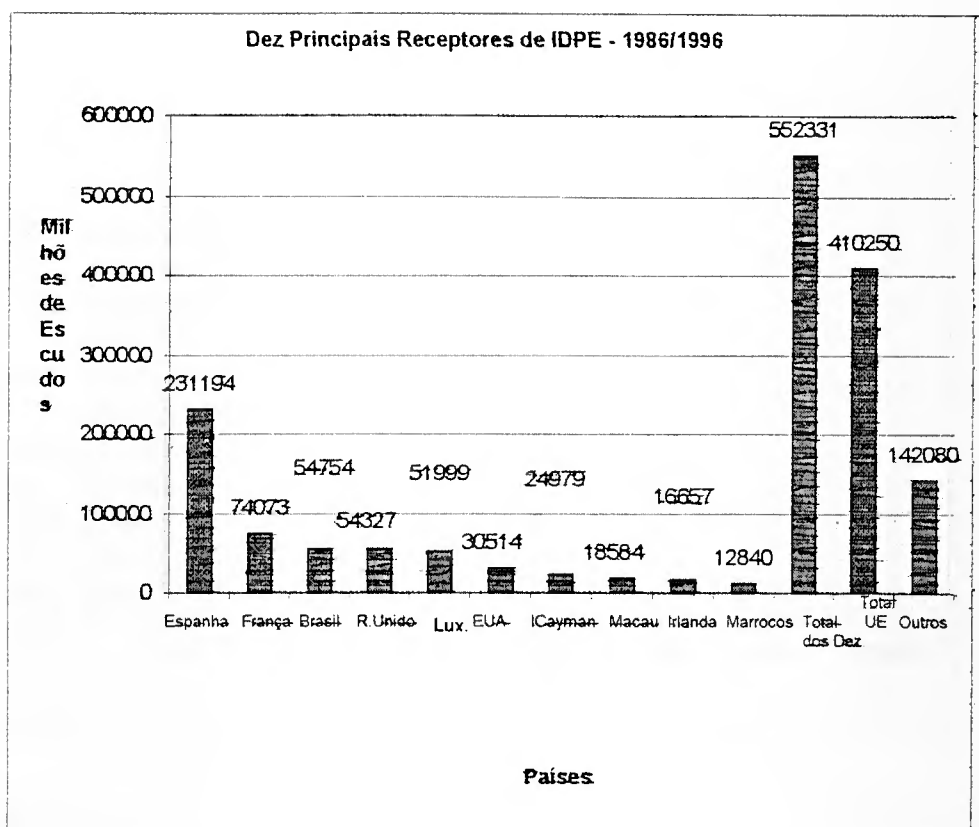
Figura 8



Fonte: Banco de Portugal

Os fluxos do IDPE, são também um bom indicador da internacionalização da economia portuguesa, a partir de 1986. Com efeito, embora o processo seja gradual e lento, a verdade é que o IDPE aumentou, entre 1986 e 1996, cerca de 47 vezes, ou seja quadruplicou, em média, de ano para ano. Por outro lado, e ainda que em pequeno número, são já cerca de duas centenas as empresas que internacionalizaram as suas actividades.

Figura 9

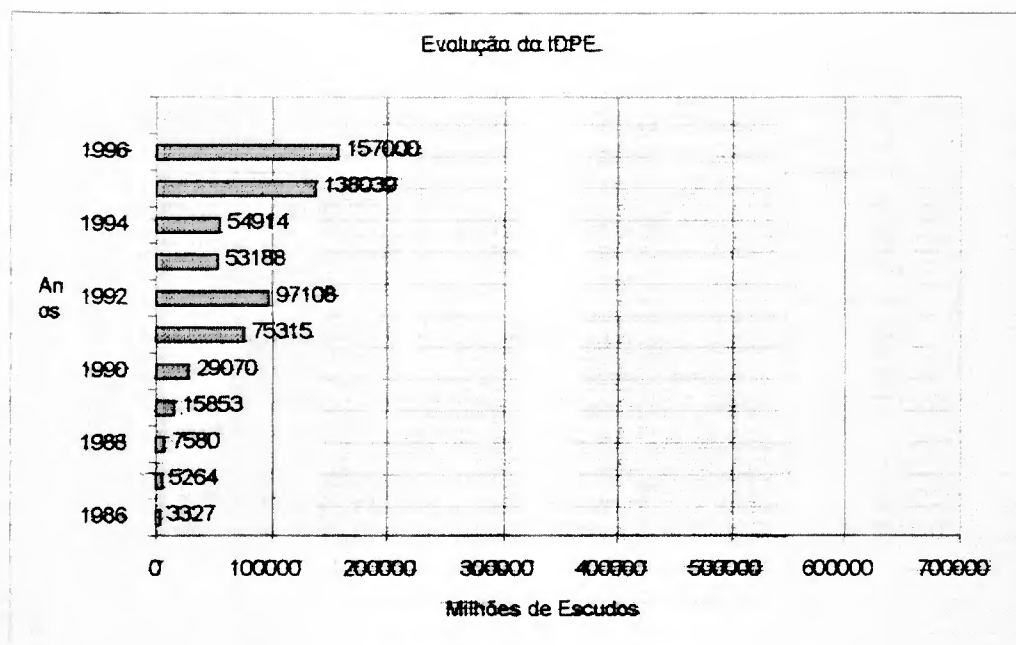


Fonte: Banco de Portugal

Do gráfico anterior resulta que os países da UE são o principal destino do IDPE, sendo que a Espanha, França, Reino Unido, Luxemburgo e Irlanda representaram, neste período, 64.5% do Investimento Directo Português no Estrangeiro.

Esta internacionalização das empresas portuguesas foi particularmente acentuada em 1991 e 1992, decresceu em 1993 e 1994, como resultado de uma desaceleração da economia e de um período recessivo na Europa, voltando a subir, para níveis muito superiores em 1995 e 1996.

Figura 10



Fonte: Banco de Portugal

Os valores apresentados no gráfico anterior são elucidativos de que, embora o peso do IDPE ainda seja reduzido, no PIB nacional, o aumento e dinamismo desta variável reflectem a orientação internacional de algumas das empresas nacionais, e a crescente importância do envolvimento internacional de uma economia, que ainda há poucos anos quase que só realizava operações internacionais através da exportação.

Quadro 17 - Principais Países Receptores de IDPE
(Milhões de Escudos)

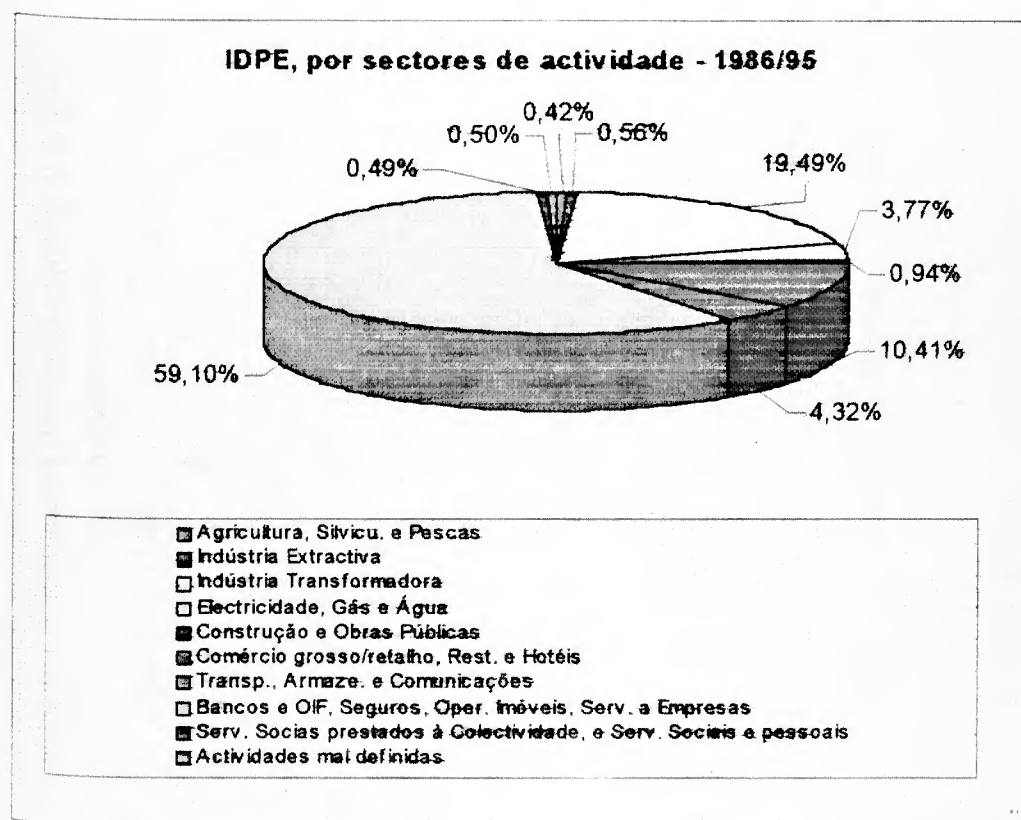
PAÍSES	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Espanha	287	334	3.967	3.123	6.460	35.394	51.016	18.846	13.670	58.717	21.380	213.194
França	104	731	74	484	2.975	13.035	9.662	4.232	3.788	32.156	6.832	74.073
Brasil	-	-	279	868	981	-	319	-	-	4.767	47.540	54.754
Reino Unido	67	267	377	5.453	9.015	1.886	12.253	2.093	8.722	6.194	8.000	54.327
Luxemburgo	184	-	407	-	-	6.473	5.425	4.432	6.779	12.414	15.885	51.999
E.U.A.	287	638	736	469	3.957	1.203	1.789	3.995	6.598	5.442	5.400	30.514
Ilhas Cayman	-	-	-	-	-	-	7.719	3.304	3.809	1.377	8.770	24.979
Macau	575	1.076	351	2.107	-	6.815	685	-	550	6.424	-	18.584
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	874	15.783	16.657
Marrocos	102	98	-	-	-	-	-	-	-	-	12.640	12.840
Mocambique	25	16	-	-	626	444	604	1.369	4.005	269	2.343	9.701
Suiça	-	-	-	-	-	1.484	1.816	2.609	-	-	2.224	8.133
Angola	896	406	264	576	272	471	1.775	652	258	575	1.341	7.486
Holanda	-	-	-	-	-	-	-	1.322	617	415	2.160	4.514
Canadá	-	-	-	-	649	-	-	668	637	1.225	-	3.179
Cabo Verde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.061	-	3.061
Alemanha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	585	2.290	2.875
Itália	-	-	-	-	-	1347	-	-	987	-	-	3.185
Panamá	597	-	78	428	987	-	-	-	-	-	-	2.090
África do Sul	110	130	472	-	-	-	-	-	-	1.029	-	1.741
Total	3.234	3.696	7.005	13.508	25.922	68.552	93.063	43.522	50.420	135.524	152.588	597.886

Fonte: Banco de Portugal

Nota: Não foram considerados valores inferiores a 250 milhões de escudos, excepto nos dois primeiros anos.

O sector de actividade que mais fluxos de IDPE recebe, isto entre 1986 e 1995, é, sem sombra de dúvidas, o sector relativo a Bancas e OIF, Seguros, Operações sobre Imóveis e Serviços prestados a Empresas, com cerca de 60% do total do Investimento Português no exterior. Logo a seguir, embora com apenas 1/3 do anterior, está a Indústria Transformadora, que absorveu 19,5% do IDPE. Com uma parcela na ordem dos 10% o Comércio (a grosso ou a retalho), Restaurantes e Hotéis vem logo a seguir aos dois anteriores.

Figura 11



Fonte: Banco de Portugal

Refere-se ainda que o IDPE se realiza fundamentalmente através da aquisição, total ou parcial, de empresas já instaladas (36.5%), através de empréstimos ou suprimentos (27.5%) e ainda os aumentos de capital (25.5%). Esta opção é bastante compreensível se considerarmos que a constituição de empresas traz mais encargos, e exige maiores recursos, nomeadamente na indústria, e não permite aproveitar sinergias, know-how ou outros benefícios.

Quadro 19 - Distribuição do IDPE por Sectores de Actividade - 1986/1995
(Milhões de escudos)

Sector de Actividade	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Agríc., Silvíc., Pescas	47	121	93	85	347	114	572	16	518	91	2.004
Ind. Extractiva	886	256	254	102	178	541	254	49	148	7	2.675
Ind. Transformadora	180	338	345	1.019	1.531	3.518	43.550	16.514	14.876	11.629	93.500
Electricidade, Gás e Água	-	-	-	-	15	-	79	1.014	251	16.710	18.069
Construção e Obras Públicas	17	142	9	509	726	187	67	990	799	1.086	4.532
Com.Gros./Ret., Restaurantes e Hotéis	252	314	620	2.203	3.963	10.224	6.054	11.216	5.264	9.838	49.948
Transp. Armazenagem e Comunicação	853	2.279	971	2.641	2.868	1.737	2.481	604	610	5.665	20.709
Bancos e OIF, Segur., Op. Sobre Imóveis e Serv. Pres. a Empresas	1.066	1.770	5.286	9.292	19.370	58.967	44.032	21.972	32.340	89.380	283.475
Serv. Soc. Prest. Colectiv., Serv. Sociais e Pessoais	11	45	2	2	72	26	18	194	105	1.878	2.353
Activ. mal Definidas	15	-	-	-	-	-	-	619	3	1.755	2.392
TOTAL	3.327	5.264	7.850	15.853	29.070	75.315	97.108	53.188	54.914	138.039	479.657

Fonte: Banco de Portugal

Capítulo 6 – Contexto Político-Económico e IDE nos PALOP

Neste capítulo pretende-se apresentar uma síntese das principais características e envolvente económica e política destes cinco países. Devido à natureza claramente vasta e extensa de uma informação deste tipo, remeteu-se para anexo algumas informações, de carácter económico, consideradas importantes, mas que não serão tratadas, com detalhe, nesta exposição, bem como as leis de investimento de cada um dos PALOP. Os elementos quantitativos utilizados para caracterizar as economias dos Cinco foram recolhidos junto do Banco de Portugal.

Em termos gerais, a partir dos finais da década de 80, os Cinco começaram a adoptar, progressivamente, medidas de abertura ao exterior. Entre essas medidas encontram-se o levantamento de algumas barreiras aduaneiras, leis de investimento estrangeiro e benefícios fiscais para as empresas estrangeiras. Paralelamente, salvo o caso particular de Angola, tem vindo a registar-se uma crescente estabilidade económica e política e uma melhoria do desempenho das respectivas economias, que têm permitido diminuir o índice risco/país e aumentar a confiança dos agentes económicos nestes Estados.

6.1. Angola

Angola é potencialmente um dos países mais prósperos países de África, devido às suas reservas de petróleo, capacidades hidroeléctricas, aos minerais de que dispõe e às grandes extensões de terra cultivável. Existem também recursos na pecuária, importantes áreas florestais e zonas ricas de pesca. Entre 1987 e 1993, a agricultura, silvicultura e pescas perdeu peso no PIB, descendo de 12.8% para 6.1%, o mesmo tendo acontecido à indústria transformadora, que passou de 7,3% do PIB para 1.9%. O petróleo evolui em sentido oposto às restantes actividades, tendo aumentado, no mesmo período, de 27,2% para 42%.

Contexto Político-Económico

Nos anos mais recentes, salienta-se que, em 1992, o PIB cresceu 2,7%, tendo a inflação sido de 495,8% (um aumento substancial em relação aos 157,7% de 1991). A balança de pagamentos correntes apresentou um défice de 1.138 milhões de dólares e a dívida externa atingiu 9.750 milhões de dólares.

Devido à generalização do clima de guerra, no ano de 1993, registou-se uma enorme quebra do PIB, 23,5%, e uma inflação muito superior à de 1992, 1.837,7%. O défice da balança de pagamentos atingiu, neste ano, o valor de 1.502 milhões de dólares e a dívida externa chegou aos 10.500 milhões de dólares.

No ano de 1994, o PIB voltou a crescer, 8,2%, tendo a inflação descido em relação a 1993, 972%. O défice da balança de pagamentos também diminuiu, em relação ao ano anterior, 1.027 milhões de dólares, o mesmo não acontecendo com a dívida externa que, entretanto, aumentou para 11.002 milhões de dólares.

Com a diminuição dos conflitos, o relançamento da economia angolana, em 1995, traduziu-se num crescimento do PIB na ordem dos 12%, embora a taxa de inflação tenha aumentado muito, atingindo cerca de 2672%. O défice da balança de pagamentos atingiu, neste ano, os 1.320 milhões de dólares (23% do PIB), e a dívida externa cerca de 10.000 milhões de dólares (173% do PIB).

No ano de 1996, as estimativas apontavam para um crescimento do PIB na ordem dos 20%, uma inflação de cerca de 3500%. Para a balança de pagamentos as estimativas indicavam valores de cerca de 1.000 milhões de dólares, prevendo-se que a dívida externa atinja os 11.000 milhões de dólares.

Durante todo este período, a desvalorização do kuanza verificou-se a um ritmo muito acentuado: 442,8 NKW(novo kuanza)/1 USD, em 1992; 185.000 NKZ/1 USD, em 1994, passando para 53.686 KZR(kuanza reajustado)/1 USD, em Junho de 1996.

Em termos de sectores de actividade, a indústria petrolífera é responsável por 90% das exportações e 80% das receitas públicas. Um outro sector que, no período acima referido, aumentou a seu peso no PIB foi o comércio, tendo passado de 11,7% para 17,8%.

Em face do deficiente desempenho da economia angolana, o Governo angolano encetou vários esforços, no sentido de sanear a economia. Entre 1994 e 1996, foram aprovados dois PES (Programa Económico e Social). Em 1994, o objectivo central era recuperar o cenário de 1993, em que se destacava uma inflação de 1900%, uma taxa de desemprego de 25%, a incapacidade de pagar uma dívida externa de cerca de 9.5 biliões de dólares, uma quebra no PIB de 23% em relação a 1992, a quase total paralisação do aparelho estatal e ainda a subida da economia paralela para 80% do total das actividades económicas realizadas no país.

O PES 1994 integrava uma série de linhas de força, de pretendiam liberalizar a actividade económica; redimensionar e reestruturar o sector público empresarial; instaurar um regime de câmbios fixos e proceder a um racionamento das divisas; reduzir o desemprego; aplicar regras de transparência do sector público; desburocratizar a vida económica, revendo e adaptando as leis económicas ao mecanismo de economia de mercado.

Em 1995 foi elaborado o PES (1995-96), que propunha um aperfeiçoamento e reforço das linhas de força do PES 1994, maior coordenação entre as políticas financeiras e macroeconómicas, e um maior entrelaçamento entre as políticas sectoriais e regionais.

Com o objectivo de promover a consolidação da paz e reconciliação nacional, a reactivação da vida económica e a criação de uma solidariedade comunitária, foi criado, em 1995, o Programa de Reabilitação Comunitária e Reconciliação Nacional (com 50% do financiamento garantido por organizações internacionais).

Apesar de todos estes esforços, a economia angolana continua a evidenciar profundos desequilíbrios económicos globais, nomeadamente no que diz respeito ao endividamento externo excessivo, distorções de preços e existência de mercados paralelos, défices orçamentais muito elevados, excessiva liquidez monetária, sobrevalorização da moeda, sistema financeiro deficiente, produtividade agrícola e industrial excessivamente baixa, excessiva dependência das importações e concentração quase total do sector petrolífero como fonte de receitas governamentais e produtos exportados.

Privatizações e Investimento Estrangeiro

O processo de privatizações teve início em 1989/90 e conheceu um período de aceleração em 1991/92, seguida de uma quase paralisação em 1993, como consequência do reinício da guerra, tendo tido novo impulso em 1995/96, altura em que se defendeu a conclusão do processo de privatização de todas as empresas de pequena dimensão e de todos os dossiers de privatização em curso, bem como a implementação de mecanismos de reestruturação das empresas estatais de grande dimensão, nomeadamente das que desenvolvem actividades reservadas ao Estado.

O PES 1994 trouxe uma conquista importante ao permitir a aprovação das novas leis de investimento estrangeiro, de um alargamento dos sectores de actividade acessíveis ao investimento estrangeiro, através da aprovação da Lei de Delimitação dos Sectores de Actividade Económica e da nova Lei das Privatizações.

Deste modo, criaram-se também as condições de abertura às empresas privadas de concursos para o estabelecimento de contratos de reabilitação e gestão de empresas públicas, foram autorizados alguns investimentos estrangeiros, na sua maioria portugueses, que estavam pendentes há mais de três anos, e iniciou-se o reescalonamento da dívida externa, nomeadamente com Portugal, Espanha e Brasil.

A obtenção dos resultados previstos não foram iguais em todos os casos e a redução do peso do Estado na economia só se verificou em termos parciais. De facto, de um universo total de 564 empresas estatais, a privatizar, até ao início de 1995, foram realizados 279 processos de redimensionamento e privatização (correspondentes a 1010 unidades de produção, devido ao desmembramento destas empresas estatais), entre as quais 204 empresas de pequena dimensão.

Para o ano de 1995/96, o programa de privatizações sugeria a reestruturação de 93 empresas, sendo 79 para privatização total ou parcial e 14 para reestruturação, onde se incluem os bancos comerciais.

Quanto ao investimento estrangeiro, o Governo revogou, em 1994, a anterior Lei de Investimentos (Lei de 1988), com vista a estabelecer um regime legal suficientemente atractivo para os investidores. Esta lei pretende oferecer garantias de segurança e de protecção do IDE, e estabelecer um quadro jurídico estável a este tipo de actividade.

São considerados actos de investimento as transferências de fundos do estrangeiro, a aplicação de disponibilidades em contas bancárias, em moeda externa, constituídas em Angola, por não residentes, a importação de equipamentos, tecnologias e materiais, e ainda a incorporação de créditos e outras disponibilidades do investidor estrangeiro, neste territórios.

Ao investidor estrangeiro são garantidos os direitos decorrentes da propriedade sobre os meios que investir, nomeadamente o direito de transferir para o exterior, nos termos da legislação cambial, dividendos e lucros e quaisquer outras importâncias que lhes sejam devidas.

As empresas abrangidas pela Lei de Investimento Estrangeiro estão sujeitas ao cumprimento da legislação fiscal em vigor, usufruindo dos mesmos benefícios fiscais estabelecidos para as empresas nacionais. Por outro lado, as empresas estrangeiras são obrigadas a ter contas em moeda nacional e em estrangeira, em Bancos domiciliados no país.

Em termos de garantias, o Estado Angolano assegura um tratamento justo, não discriminatório e equitativo às empresas estrangeiras constituídas e aos bens incorporados ao abrigo da lei, sendo que, estas empresas têm, para todos os efeitos legais, o estatuto de empresas de direito angolano.

6.2 Moçambique

Moçambique é um país com potencialidades económicas devido aos importantes e variados recursos naturais existentes, nomeadamente uma boa rede hidrográfica, um subsolo rico, capacidades energéticas consideráveis e uma extensa orla marítima. Em termos de infra-estruturas, Moçambique dispõe de um sector industrial que já foi relativamente desenvolvido, mas necessita de ser reabilitado, de uma mão-de-obra de relativa qualidade e de infra-estruturas de transporte, nomeadamente portos, de grande importância para a economia dos países da zona e que estão a ser recuperadas e modernizadas. A actividade económica deste grande país africano com menor PIB per capita do mundo, e em que dois terços da população vive em absoluta pobreza, assenta na agricultura e nos serviços, assistindo-se recentemente a um reforço deste último, sobretudo por causa da deslocação da população para os centros urbanos. A indústria e as pescas perderam importância, facto resultante da escassez de divisas estrangeiras, o que dificultou a aquisição de bens de equipamento.

Contexto Político-Económico

O esforço de estabilização da economia tem sido desenvolvido com relativo sucesso e este país está a conseguir ultrapassar os problemas que herdou da prolongada guerra civil, sendo, actualmente, considerado como um dos países mais atraentes para o investimento estrangeiro, na África Austral. Por outro lado, o dinamismo imposto ao sistema económico com as privatizações, a liberalização económica e o combate à corrupção, têm contribuído para aumentar a credibilidade do país.

Em 1996 o PIB cresceu 6.4%, contra os 3.2% de 1995 e 5.3% de 1994. A inflação apresentou, nesse mesmo ano um índice de 16.7%, muito inferior aos 55% de 1995 e aos 63% de 1994.

Um dos maiores problemas de Moçambique continua a ser a dívida externa que, em 1995, atingiu um stock de 5,3 mil milhões de dólares, ou seja, 350% do PIB e 1133% das exportações, no entanto, e no âmbito do Clube de Paris, e do FMI, tem sido feito um esforço de negociação por forma a tentar reduzir este enorme encargo. Por outro lado, é país ainda é muito dependente de doações externas, tanto de organizações multilaterais como bilaterais.

O metical prosseguirá a sua desvalorização em relação ao USD e ao Rand, as moedas mais procuradas, mas o efeito sobre as exportações não será imediato.

A agricultura é o sector base da economia do país, representando cerca de um quarto do PIB e ocupando mais de três quartos da população activa. Segundo o plano quinquenal, o PIB deverá atingir uma taxa de crescimento de 6% a 7% nos próximos três anos, devendo estabilizar, posteriormente, entre 8 e 9%.

Depois das primeiras tentativas de liberalização económica, em 1985, o governo lançou o Programa de Reabilitação Económica (PRE) em 1987, apoiado pelo Banco Mundial e pelo FMI. No domínio da política monetária, as taxas de juro e a política de crédito foram os instrumentos definidos para a mobilização de poupanças e para a promoção do investimento e da actividade empresarial.

Os resultados da nova política económica traduziram-se no crescimento real do PIB, que apresentou taxas positivas de 4,6 % em 1987, 5,5% em 1988, 5,3% em 1989, tendo atingido o pico em 1993, com uma taxa de crescimento de 19.3%.

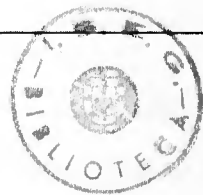
O aumento das receitas do Estado em moeda externa, a negociação de reduções nos pagamentos da dívida e a obtenção de novos donativos e empréstimos em condições favoráveis para a redução do desequilíbrio da balança comercial, foram políticas prosseguidas pelas autoridades moçambicanas.

Privatizações e Investimento Estrangeiro

Em 1984, o Governo Moçambicano aprovou a lei do investimento estrangeiro, pelo que, a partir de 1985, os investidores estrangeiros começaram a interessar-se por Moçambique como país de destino para as suas aplicações de capital. Assim, no período de 1985-89, os investimentos estrangeiros autorizados totalizaram 79 630 mil USD.

Desde 1989 até inícios de 1997, no processo de privatizações, foram privatizadas cerca de 740 empresas, entre as quais, 48 grandes empresas estatais. No âmbito de um largo programa de reestruturação económica e de liberalização da economia pretende-se criar um clima económico favorável ao investimento privado nas unidades produtivas, utilizando o controlo do crescimento da massa monetária para combater a inflação.

Pretende-se igualmente a modernização do sector financeiro, apoiando o "leasing", as sociedades de capital de risco e a expansão da rede bancária para captar a poupança. Por outro lado, o governo quer dar prioridade, nas transferências para o estrangeiro, aos sectores geradores de divisas e aos que contribuem para a substituição das importações, quer alargar a base de imposição fiscal e utilizar a fiscalidade para proteger a indústria e o comércio nacionais e, ainda, para incentivar os investimentos. Por último, pretende-se prosseguir a privatização de empresas estatais e de participações do Estado moçambicano.



Em 1993, as autoridades adoptaram uma política económica mais aberta, através da revisão do regime legal regulador do investimento estrangeiro, o que simplificou o processo de aprovação de projectos de investimento. Em relação à anterior legislação a diferença reside, essencialmente na igualdade de tratamento dispensada ao investidor moçambicano e ao estrangeiro.

Ambos gozam dos mesmos direitos e estão sujeitos aos mesmos deveres e obrigações nos termos da legislação vigente no país. Fica, no entanto, salvaguardada a hipótese do Estado moçambicano dispensar um tratamento especial aos projectos levados a cabo por nacionais, tendo em conta a natureza da actividade a desenvolver e o volume dos investimentos a realizar.

A Lei de Investimentos tem como objectivo contribuir para a implantação, expansão ou modernização de infra-estruturas económicas; para a prestação de serviços produtivos e de serviços geradores de divisas; para a formação do empresarial nacional; para a criação de postos de trabalho e qualificação do trabalhador moçambicano; para o aumento e diversificação das exportações e redução e substituição das importações; para o abastecimento do mercado interno e satisfação das necessidades prioritárias da população; e para a melhoria directa ou indirecta da balança de pagamentos.

Entre 1990 e 1997 os projectos de investimento autorizado ascenderam a 2 mil milhões de dólares (CDI de Moçambique).

As autorizações de investimento estrangeiro em Moçambique têm-se dirigido maioritariamente aos sectores industrial e agrícola (incluindo agro-indústria), que no seu conjunto representaram, em 1985-1997 (Março), cerca de 50% das aplicações de capital estrangeiro aprovadas. A construção também é um sector representativo e traduz o esforço empreendido de reabilitação e modernização deste sector. Também os serviços, particularmente as actividades de carácter financeiro e o turístico, têm sido alvo da preferência dos investidores estrangeiros.

Em termos dos principais países investidores neste país, e entre 1985 e 1997) destacam-se Portugal com cerca de 35% do investimento estrangeiro, seguido da África do Sul (27,5%), Grã-Bretanha (15,5%), Hong Kong (9,1%) e os EUA (7,7%).

Os incentivos dirigidos para investimentos em empreendimentos novos ou em situação de paralisados traduzem-se na redução da contribuição industrial e do imposto complementar. Para investimentos em empreendimentos em funcionamento, a dedução atinge 100 % dos investimentos efectuados em equipamento novo.

Não beneficiam de incentivos e garantias os investimentos nas áreas de prospecção, pesquisa e produção de petróleo, gás e indústria extractiva de recursos minerais, que gozam de legislação própria. O mesmo sucede aos investimentos públicos financiados por verbas do Orçamento Geral do Estado.

A regulamentação que rege o desenvolvimento e exploração de zonas francas industriais foi adoptada em Janeiro de 1994. Estas zonas são definidas como áreas ou unidades de actividade industrial geograficamente delimitadas, e reguladas por um regime aduaneiro específico na base do qual as mercadorias que lá se encontrem ou circulem estão isentas de todas as imposições aduaneiras, fiscais e parafiscais correlacionadas.

6.3 Cabo Verde

Contexto Político-Económico

Desde a independência, a economia cabo-verdiana tem apresentado um crescimento positivo e sustentado que se traduziu no aumento regular do rendimento por habitante. Por outro lado, a estabilidade política e social, aliada à posição geográfica privilegiada, que lhe confere um acesso preferencial aos mercados dos EUA e da UE, fazem deste país, em comparação com outros países africanos, da mesma região, um lugar relativamente atractivo para o investimento.

Contudo, foi só a partir de 1991 que foi adoptada uma estratégia de desenvolvimento a longo prazo, orientada, fundamentalmente, para o sector terciário. Neste contexto, Cabo Verde tem vindo a conseguir ultrapassar a sua dispersão insular, as condicionantes de natureza geográfica e a escassez de recursos naturais. O comércio, os serviços públicos, os transportes e comunicações são as grandes apostas deste Governo, sendo já responsáveis por cerca de dois terços do PIB.

O programa económico adoptado para o período de 1992-1995 procurou aumentar a taxa de crescimento económico, reduzindo a dimensão do sector público. Abrindo todos os sectores da actividade económica à iniciativa privada e encorajando o aumento das exportações. O crescimento económico verificado neste período processou-se a um ritmo acelerado, sobretudo em 1993, com um variação do PIB real de 4.5% e em 1995, de 4,8%.

A inflação tem variado, desde 1990, em média, entre os 6% e os 7%, tendo atingido, em 1995 os 8%, e retornado aos 6,24% em 1996.

A dívida externa não é um grande problema, neste país, tendo representado, em média, entre 1990 e 1995, cerca de 45% do PIB.

Privatizações e Investimento Estrangeiro

O governo cabo-verdiano vem implementando, desde 1993, um programa de Reestruturação do Sector Empresarial do Estado, comumente denominado "O Projecto das Privatizações", patrocinado e financiado pela IDA (Associação Internacional para o Desenvolvimento), instituição do grupo do Banco Mundial, em 4,2 milhões de dólares, sendo esse crédito concedido para assistência técnica, formação e administração do processo de privatizações.

As privatizações enquadram-se no âmbito do esforço do governo, com vista ao aumento da produtividade e competitividade das empresas, à redução do peso do Estado nas esferas produtivas, ao desenvolvimento do sector privado, assim como ao fomento da capacidade empresarial nacional.

No que se refere à alienação das participações do Estado, estas contemplaram várias empresas, entre as quais se salienta, devido à sua enorme importância no peso do investimento português neste país, em 1995, a CABO VERDE TELECOM que constitui um dos maiores exemplos das privatizações num sector chave. Na primeira fase do processo, 40% das acções foram adquiridas pela PORTUGAL TELECOM, , sendo que o Estado ficou com 40% das acções, e os restantes 20% de acções foram vendidas ao público em geral e emigrantes.

O investimento externo em Cabo Verde é uma actividade muito recente, datando de 1989 a primeira legislação aprovada sobre o investimento estrangeiro. Desde então, têm sido sobretudo empresários portugueses os principais interessados em investir no país, e só a partir de 1992 é que se começa a verificar uma apetência pela aplicação de capitais em Cabo Verde por parte de outros países, tendo-se destacado como potenciais investidores, com projectos apresentados, Hong Kong, Espanha (Canárias), EUA, Suíça e Suécia.

Relativamente aos sectores de investimento, tem-se verificado a sua incidência na indústria (calçado, confecções e pesca) e no turismo. Os investimentos já concretizados têm sido realizados por operações de investimento directo através da constituição de novas empresas, na sua maioria com participação de parceiras cabo-verdianas.

Durante o período compreendido entre 1994/96 já foram apresentados 67 propostas de investimentos dos quais 57 já se concretizaram. Em termos estatísticos o sector da indústria ligeira ocupa o primeiro lugar com 46%, ao que se segue o turismo com 30% e os restantes 25% distribuem-se pelas áreas da captura de pescados, serviços, construção civil, etc.

No que se refere ao valor de investimento, o montante atinge 42,3 milhões de dólares, dos quais 36% no sector da indústria, 10% no turismo e 54% em sectores diversos (pesca, serviços, transportes marítimos). Os investimentos concretizados ultrapassam os 50 milhões de dólares se considerarmos os realizados no âmbito de projectos em curso ou em fase final de concretização.

Refira-se ainda que existem já outros projectos em curso, no valor de 17 milhões de dólares que poderão ser concretizados em 1997. Caso venham a concretizar-se, esses projectos podem criar um adicional de mais de 800 postos de trabalho. São projectos suportados por investidores de Portugal, Bélgica, Senegal, Rússia, Holanda e Alemanha.

Na final de 1993 foi publicada a nova Lei-quadro do Investimento Estrangeiro (em substituição da lei de 1989), sendo ainda de realçar as oportunidades oferecidas pelo processo de privatização de empresas públicas ou com participação pública, entretanto iniciada.

6.4. Guiné-Bissau

Contexto Político-Económico

O Produto Interno Bruto (PIB) da Guiné Bissau aumentou, em termos reais, a uma taxa média anual, de 2,8% em 1980-93, 2,5% em 93, 5% em 1995 e 4,3% em 1996 (programado).

Os progressos obtidos em 1993 e 1994, no sentido da estabilização nominal e do ajustamento estrutural, graças a uma política de contenção monetária e orçamental, permitiram a este país, beneficiar, em 1995, de um apoio mais significativo por parte da comunidade internacional, assente na celebração de um programa financeiramente sustentado pelo FMI que visava, no essencial, reescalonar a dívida (314% do PIB, em 1995) e permitir o afluxo de outros financiamentos.

Em 1996 a Guiné Bissau aderiu à Zona do Franco.

O sector primário contribuiu em cerca de 40% para o PIB, e cerca de 77% da mão-de-obra foi empregue neste sector, em 1994. As principais colheitas e as mais rentáveis são a noz de caju, as sementes de palma, o amendoim e o algodão. Outras colheitas são também relevantes como o arroz, raízes e tubérculos, milho, milho miúdo e sorgo. A produção de madeira e criação de animais é ainda muito importante.

A indústria pesqueira está a desenvolver-se rapidamente, os ganhos resultantes das exportações de pesca e a venda de licenças de pesca representam actualmente a segunda maior fonte de rendimento de exportações.

A indústria empregou cerca de 3,5% da mão-de-obra em meados dos anos 80 e contribuiu em 16,9% no PIB. Mas durante o período de 1980-93, a produção industrial não mostrou nenhum crescimento perceptível.

O sector mineiro está subdesenvolvido, apesar da Guiné Bissau possuir largas reservas de bauxite e fosfato. A perfuração de três poços "off-shore" de petróleo começou em Novembro de 1989.

Os únicos ramos do sector manufacturado, os quais contribuíram com 10,4% no PIB em 1991, são a transformação de produtos alimentares, levedura e algodão, existindo também outros planos para desenvolver a transformação de peixe e madeira. A energia é derivada principalmente de electricidade térmica e hidroeléctrica.

Em 1987, o governo introduziu um programa estrutural de ajustamento, o qual incluía medidas para reestruturar o programa de investimento público e liberalizar o comercio. Os objectivos principais dirigiam-se para a eliminação dos desequilíbrios entre a produção e o consumo, para a reorganização dos circuitos comerciais e para um maior rigor dos gastos públicos. Estas medidas implicaram uma desvalorização da moeda, congelamento de salários, aumento dos impostos e privatização das principais empresas públicas. Os efeitos não se fizeram esperar e o PIB passou de 5,1%, em 1985, para 8,7%, em 1987.

Em 1992, as instituições voltam a reunir-se com as autoridades guineenses e impõem-lhes um rigoroso programa de medidas económicas a concretizar, segundo previsão, no início de 97.

Actualmente, a estratégia principal do Governo assenta na modernização das estruturas produtivas das zonas rurais, permitindo aumentar o excedente agrícola. Pretende-se criar condições para aumentar a produtividade interna e reduzir as importações alimentares.

Privatizações e Investimento Estrangeiro

No início do programa de ajustamento de 1987, existiam na Guiné cerca de 40 empresas públicas que geravam apenas 9% do PIB. Em 1995 foram tomadas medidas no sentido de reformar o sector público, e, nesses sentido, o Estado alienou quatro empresas estatais, extinguiu duas, e criou legislação para permitir a privatização de outras empresas do Estado. Em 1990, o sistema bancário foi reformulado e foram criadas condições para a abertura de bancos comerciais.

Quanto ao investimento estrangeiro, a Lei de 1985, considerada pouco eficaz e atractiva, foi substituída, em 1991. O Governo da Guiné pretendeu assim favorecer e encorajar a iniciativa privada, nacional e internacional, criando incentivos e garantias ao IDE.

Esta lei garante a segurança e protecção dos investimentos contra nacionalizações e expropriações, bem como a igualdade de tratamento entre nacionais e estrangeiros e a não interferência na vida das empresas.

Aos projectos de investimentos estrangeiro é também garantida a possibilidade de transferência de dividendos e lucros, bem como outras importâncias devidas à normal actividade das empresas. Por outro lado, os projectos de investimentos, com os limites estabelecidos na lei, são também passíveis de obter incentivos fiscais e aduaneiros, consoante o âmbito específico de cada investimento.

6.5. São Tomé e Príncipe

Contexto Político-Económico

A evolução global da economia não tem sido tão favorável como seria desejável pelos governantes são tomenses. Contudo, é de assinalar a inversão verificada na tendência geral do decréscimo do PIB durante a década de 80, para crescimentos positivos a partir de 1987.

A aplicação dos Programas de Ajustamento Estrutural e a abertura gradual da economia ao funcionamento do mercado são factores que têm vindo a contribuir para uma maior dinamização das forças produtivas e para uma maior estabilização da economia. Os esforços para a dinamização do sector privado e para a reestruturação do sector empresarial (quase na totalidade estatal), através da expansão do sector empresarial privado ainda está a dar os primeiros passos.

Os apoios aos empresários privados ainda são insuficientes, bem como o capital disponível internamente. Com as agravantes de que a capacidade de poupança interna ser negativa e a propensão média e marginal a consumir seja relativamente alta. Desta forma, São Tomé e Príncipe depende fortemente da cooperação internacional para repor os equilíbrios macroeconómicos do país.

O sector terciário é o que tem gerado mais emprego, apesar do sector primário apresentar um papel importante na criação de novos postos de trabalho, uma vez que é um dos sectores mais importantes da frágil economia de São Tomé. Já o sector secundário é aquele que menor importância tem e o que menos contribui para a economia do país

A principal riqueza agrícola de São Tomé e Príncipe é o cacau, no entanto, a queda dos preços no mercado internacional levou a estagnar a produção. A agricultura está baseada em sistemas de monocultura de exportação, e entre 1989 e 1993, os aumentos de produção foram significativos nas culturas alimentares, com aumentos de produção em todas as culturas consideradas. Este aumento surge na sequência da política de incentivos levada a cabo pelo Governo, designadamente através do processo de privatização de terras em curso.

A banana, matabala, fruta-pão e milho surgiram assim como principais produtos produzidos neste arquipélago. Quanto ao cacau, óleo de palma, copra e café mantêm-se como líderes na produção agrícola de São Tomé e Príncipe.

À semelhança do que acontece noutros países pouco desenvolvidos a pesca é efectuada numa base artesanal, apesar deste sector apresentar uma grande importância no desenvolvimento da economia. Daí que o governo de São Tomé, consciente das dificuldades económicas para modernizar a sua frota pesqueira, e da falta de iniciativa privada interna, tenha decidido conceder licenças de pesca a países estrangeiros. Um dos acordos efectuados é com a União Europeia.

O sector secundário, em 1993, empregava 6280 trabalhadores, representando cerca de 16% do emprego total. A participação no PIB foi de 13,5%, dos quais 7,9% gerados pela indústria e energia, e 5,6% provenientes do sector da construção. São Tomé ainda possui bastantes obstáculos ao desenvolvimento da indústria, reflectindo o fraco desenvolvimento deste sector. A dificuldade no acesso ao financiamento industrial e a escassez de divisas postas à disposição do sector, bem como a deficiência de infra-estruturas, a insularidade e reduzida dimensão do mercado são alguns dos principais entraves.

Por outro lado, a ausência da tradição industrial, o ambiente legislativo e institucional pouco estimulante, a fraca protecção à indústria nascente e a débil qualificação da força de trabalho são apontados como obstáculos ao desenvolvimento industrial, neste país.

Das 259 empresas existentes em São Tomé (dados de 1995), 100 pertencem ao sector do comércio a retalho, 26 ao comércio por grosso, 36 ao sector da hotelaria e restauração, 18 ao sector de transportes/armazenagem/comunicações, e apenas duas ao sector de consultadoria/informática. Estes números demonstram o peso do comércio neste arquipélago.

Privatizações e Investimento Estrangeiro

Como consequência das reformas implantadas em 1993, e que começaram a produzir efeitos em 1995, duas entidades privadas portuguesas (Banco Nacional Ultramarino e Totta & Açores) entraram em São Tomé, dando forma ao primeiro banco privado, Banco Internacional de São Tomé e Príncipe.

No entanto, e em consequência dos programas de reestruturação e de ajustamento estrutural são dados, em 1992, os primeiros passos para as privatizações, nomeadamente no sector agrícola. Paralelamente à agricultura, outros sectores e empresas foram considerados como passíveis de privatização. São os casos das privatizações aprovadas no Plano de Acção para as Empresas Estatais, em 1995. Este documento prevê a privatização a curto prazo ou a liquidação de um conjunto de quinze empresas (transportes, materiais de construção, seguros, carnes, hotelaria, entre outras), e a privatização a médio/longo prazo das oito maiores empresas do país.

Consciente de que o país para se desenvolver precisa de capital estrangeiro, o Governo publicou, em 1992, um novo código de investimento estrangeiro, com o objectivo de, através de um regime incentivos e de um sistema fiável e expedito, promover a poupança interna e atrair a fixação de capitais externos.

Esta nova lei estabelece ainda um tratamento igual aos investimentos estrangeiros e nacionais, garantindo a aplicação de regras e critérios idênticos, bem como a possibilidade de transferências de capital, embora de acordo com a lei vigente no país. Fica ainda consignada ao investidor a possibilidade de recorrer a linhas de crédito especiais para os investimentos.

Capítulo 7 - Caracterização dos Fluxos de Investimento Directo Português nos PALOP

7.1. Antecedentes

O fenómeno de IDP nos PALOP é relativamente recente. De facto, só após as independências destes países é que é possível começar a falar de investimento estrangeiro, na verdadeira acepção da palavra. Após o ano de 1975, só em 1982 é que começam a aparecer, registadas nas estatísticas do Banco de Portugal, investimentos para os PALOP.

Entre 1982 e 1986 estes países, principalmente Angola, são o destino preferencial do reduzido fluxo de IDP no estrangeiro. Contudo, a partir de 1986, e com a adesão de Portugal à então Comunidade Económica Europeia, e de acordo com os elementos tratados no capítulo 6, estes países deixam de ser os principais receptores de investimento das empresas portuguesas no estrangeiro, aparecendo a Espanha, França Reino Unido, EUA e Brasil entre os principais receptores do IDP.

De entre as duas “vocações” de internacionalização da economia portuguesa - UE e PALOP - os PALOP representam a possibilidade de aproveitar vantagens específicas, como, por exemplo, conhecimentos preferenciais, forte ligação social e cultural com estes países, possibilidade de internacionalizar actividades que envolvam uma menor base tecnológica, ou ainda tirar vantagens de uma língua comum, e de um enquadramento jurídico semelhante, nomeadamente na área de serviços, como bancos, seguradoras ou serviços de consultoria.

Antes dos processos de independência existia um significativo encaminhamento de capitais portugueses para os Cinco, com relevância para o número de estabelecimentos de pequenas e médias empresas, a operar na actividade agrícola, industrial e comercial. No entanto, antes das independências, a concentração do poder económico-empresarial era uma realidade que se estendia às, então chamadas, províncias ultramarinas.

De facto em 1971, 168 sociedades (com mais de 50 mil contos de capital social, a valores de 1973), o equivalente a 0,4% das 40 051 empresas que exerciam actividades no Continente e Ilhas Adjacentes, detinham 53% do capital social das sociedades e possuíam interesses em todas as províncias ultramarinas.(*). Entre estes destacam-se os Grupos CUF, Espírito Santo, Champalimaud, Banco Português do Atlântico, Banco Borges & Irmão, BNU e Grupo Fonseca e Burnay.

**Quadro 19 - Investimento Directo Português nas Províncias Ultramar
(em milhões de escudos)**

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
IDE	88	201	190	328	88	170	96	216	310	275	25
IDE a valores de 1995	3818	8330	7365	12731	3411	6101	3279	6899	9000	6122	478

Fonte: Banco de Portugal – factor de correcção aplicado pelo autor, com base em tabela do Ministério das Finanças

Os valores constantes do quadro anterior, demonstram que, a valores de 1995, o investimento português nestes países eram bastante superiores aos valores investidos actualmente. Esta situação não é estranha se tivermos em consideração, que na altura, o Ultramar fazia parte de Portugal e, portanto, era uma extensão natural da expansão das empresas nacionais.

Após as independências dos Cinco, registou-se uma quebra muito significativa no IDP nestes países. Esta situação resulta directamente do conturbado processo de independência dos PALOP, nomeadamente no que concerne às nacionalizações, às políticas seguidas no sentido do estabelecimento de economias centralizadas, aos sistemas de partido único, de tendência comunista, e nas guerras civis que, entretanto, estalaram nestes Estados.

No entanto, entre 1974 e 1985, mas mais acentuadamente, entre 1974 e 1978, Portugal também viveu momentos de grande instabilidade política e económica, que passaram por nacionalizações, forte intervencionismo do Estado na economia e ainda por duas intervenções do FMI (1979 e 1983), com a aplicação de duros programas de ajustamento estrutural, com consequências profundas na disponibilidade de capitais, e no investimento e despesas públicas.

Quadro 20 - Investimento Directo Português para os PALOP

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Angola	----	----	----	1	349	556	739	1014
Moçambique	----	----	----	----	12	14	----	----
Cabo Verde	----	----	16	----	----	23	----	----
Guiné-Bissau	----	----	----	----	----	----	----	----
S. Tomé Príncipe	----	----	----	----	----	----	----	----

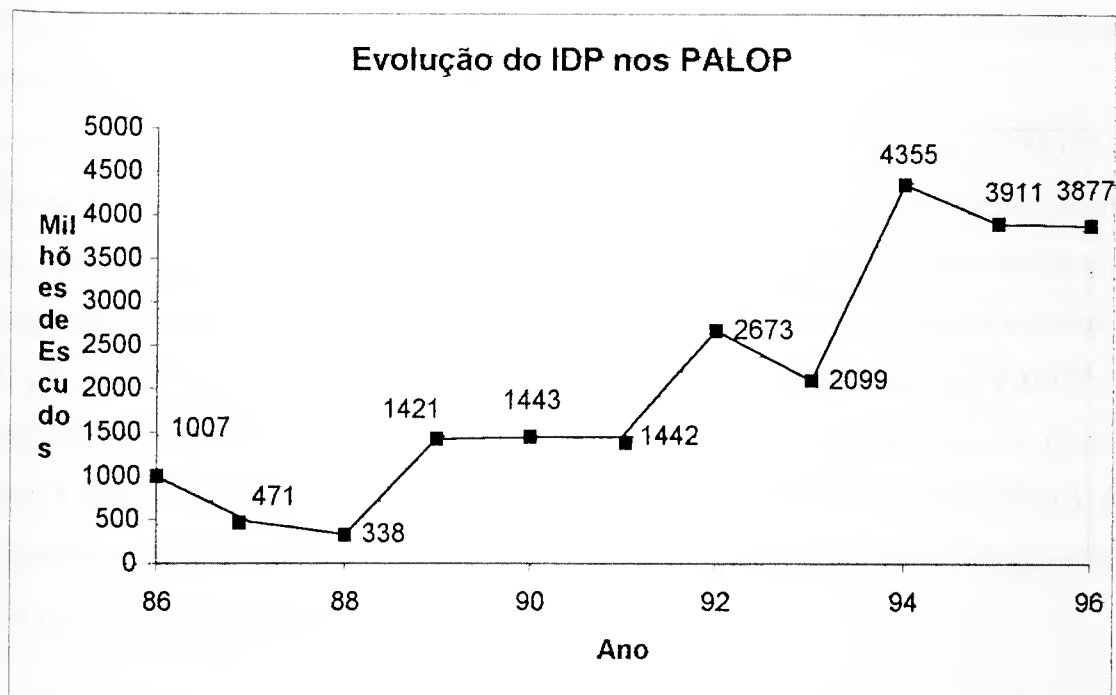
Fonte: Banco de Portugal

Durante este período, 1978 a 1985, os poucos investimentos realizados foram, na sua grande maioria para Angola, e visaram, sobretudo, sectores de actividade ligados à exploração de diamantes e petróleo, e encabeçadas, sobretudo, por empresas públicas nacionais. Em Moçambique, o IDP registado foi, no essencial, relativo à Construção da barragem de Cahora Bassa.

7.2. Evolução do IDP nos PALOP - 1986 a 1996

Entre 1986 e 1996, e em resultado das fortes transformações na economia portuguesa, o IDP começa a tomar forma e a apresentar um crescimento progressivo. Embora, conforme foi referido anteriormente, o principal receptor do IDP sejam países da UE, os PALOP têm uma importância relativa, nestes fluxos de capital para o exterior.

Figura 12



Fonte: Banco de Portugal

Entre os factores que, em Portugal, favoreceram esta tendência contam-se o crescimento e progressiva liberalização da economia, a integração económica do país na UE, o ressurgimento e crescimento do tecido empresarial privado, o aparecimento de alguns grandes grupos nacionais, a concorrência das empresas europeias, a acumulação de capital, a expansão do crédito e algumas alianças estratégicas entre empresas nacionais e estrangeiras.

O aparecimento de mecanismos e entidades especificamente orientadas para fomentar o investimento das empresas portuguesas foi, igualmente, um factor relevante no crescimento do IDP. Entre estes referem-se as linhas e seguros de crédito, o Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas e o Fundo para a Cooperação Económica (estes assuntos serão apresentados em maior pormenor na parte III do trabalho).

Do lado dos PALOP, esta tendência de crescimento do IDP é resultado, por um lado de factores decorrentes das estratégias das empresas no tocante ao factor localização do investimento, e por outro, nomeadamente a partir de 1992, da progressiva democratização, estabilidade política e económica, adopção de uma economia de mercado, programas de privatizações e leis de investimento favoráveis ao investimento estrangeiro.

Para além dos aspectos acima mencionados, esta evolução do IDP nos PALOP é consequência de algumas vantagens específicas do empresário português nestes países, tais como: o conhecimento do terreno, tanto nos aspectos sociais como económicos; a existência de uma língua e, de certa forma, de uma cultura comum; as ligações pessoais e de proximidade que ainda existem entre muitos portugueses e cidadãos dos PALOP; o conhecimento dos recursos, leis e procedimentos e quadro legal destes países (sendo estes factores particularmente importantes na fase de arranque de um investimento); os incentivos colocados à disposição dos empresários portugueses, por parte dos governos dos PALOP, nomeadamente nos processos de privatizações.

Quadro 21 – Evolução e Variação do IDP nos PALOP
(milhões de escudos)

ANOS PAÍSES	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
IDP PALOP	1.007	471	338	1.421	1.443	1.442	2.673	2.099	4.355	3.911	3.877
Variação 1986=100		47%	33%	141%	143%	143%	265%	208%	433%	388%	385%

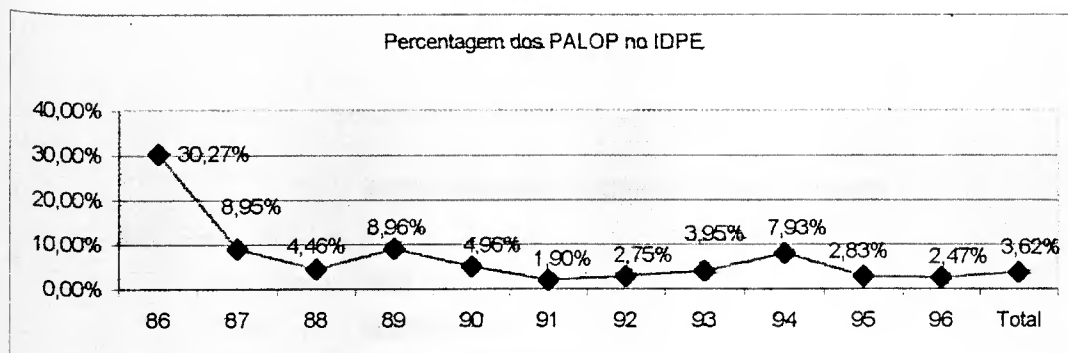
Fonte: Banco de Portugal

Em termos de variação, em relação ao ano de 1986, conta-se que o IDP nos PALOP decresceu em 1987 e 1988, recuperou em 1989, tendo estabilizado até 1991, para quase triplicar em 1992 (ano de eleições em Angola e fim da guerra civil em Moçambique). Em 1993, este investimento foi cerca do dobro de 1986. No ano de 1994 estes valores foram quatro vezes superiores aos de 1986, e representam o pico do IDP, neste período, o que resulta, em grande parte, dos investimentos efectuados em Moçambique (principalmente em privatizações). Em 1995 e 1996, verificou-se uma pequena descida, mas também uma relativa estabilização, tendo o investimento nos Cinco, neste dois anos, quase que quadruplicado, em relação ao 1 milhões de contos de 1986.

Estas variações podem ser consequência, por um lado, das oscilações políticas e económicas que se tem verificado, durante estes anos, nos Cinco, e por outro, pela própria dinâmica e crescimento da economia portuguesa e do seu tecido empresarial, que só iniciou um verdadeiro processo de internacionalização, no início dos anos 90.

No entanto, quando inseridos no contexto global do IDPE, os PALOP têm uma parcela reduzida que, à excepção de 1986, em que o investimento português nos Cinco foi de 30% do investimento total no exterior, nunca ultrapassou a barreira dos 10%, ao longo dos 11 anos em análise. Com um valor de cerca de 23 milhões de contos, o IDP nos PALOP representou, entre 1986 e 1996, apenas 3.6% dos fluxos totais do IDPE.

Figura 13



Fonte: Banco de Portugal

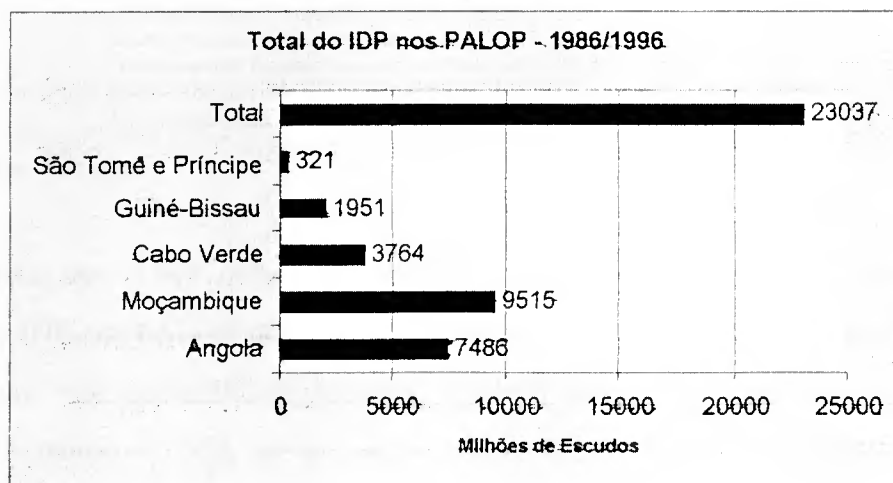
7.3. Orientação geográfica

Em termos de orientação geográfica, Angola e Moçambique são, claramente, os países que, entre outros PALOP, têm recebido mais fluxos de IDP. Até 1992, Angola foi o primeiro receptor do investimento português nos Cinco, em 1993, e como consequência da significativa melhoria do ambiente político e económico, Moçambique passou a ocupar a posição cimeira, com fluxos bastantes superiores aos dos anos anteriores, embora com uma descida significativa em 1995.

No conjunto dos anos em análise, Moçambique recebeu 41,3% do total do IDP para os PALOP, Angola captou 32,5%, segue-se Cabo Verde com 16,3%, a Guiné-Bissau com 8,5% do total, sendo que São Tomé e Príncipe apenas recebeu 1.4% do total dos fluxos.

Esta realidade resulta da dimensão e das potencialidades económicas de cada país. Com efeito, Angola e Moçambique representam mercados bastantes maiores, com maiores riquezas naturais e com taxas de crescimento potenciais mais atractivas do que os restantes países. De ressaltar ainda que, mesmo em termos de relações comerciais com Portugal, estas são mais significativas com os dois primeiros, nomeadamente no caso de Angola.

Figura 14

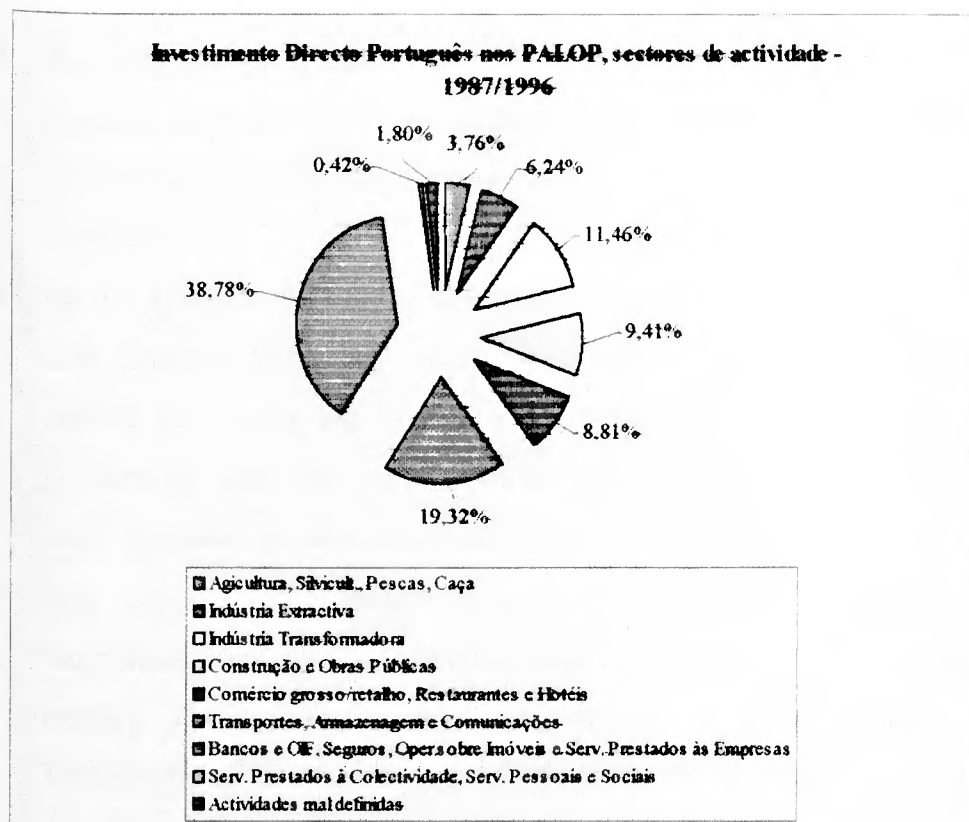


Fonte: Banco de Portugal

7.4. Orientação Sectorial

Em termos de orientação sectorial do IDP, nos PALOP, este é claramente dominado pelos investimentos na Indústria Transformadora e nos Bancos e Outras Instituições Financeiras, Seguros, Operações sobre imóveis e Serviços prestados a empresas. Com efeito, estes dois sectores de actividade representam 58.45% do IDP (Figura 15).

Figura 15



Fonte: Banco de Portugal

Com um total de 18.448 milhões de escudos, entre 1991 e 1996, esta orientação sectorial do IDP nos PALOP deixa concluir que se trata de um reflexo e/ou projecção das empresas, que em território nacional, também mais contribuem para o PIB e investimento interno, ou seja, que actuam na indústria da alimentação, bebidas, tabaco, têxtil, calçado e vestuário, os bancos, instituições financeiras e empresas de serviços e ainda as empresas na área das telecomunicações, transportes e armazenagem.

A tendência de concentração da orientação sectorial, nestes 3 sectores de actividade, é também um reflexo dos sectores de actividade que envolvem maiores fluxos financeiros e de investimento, quer a nível nacional, quer em termos de IDE.

Ainda em relação ao IDP nos PALOP são de ressaltar os seguintes aspectos:

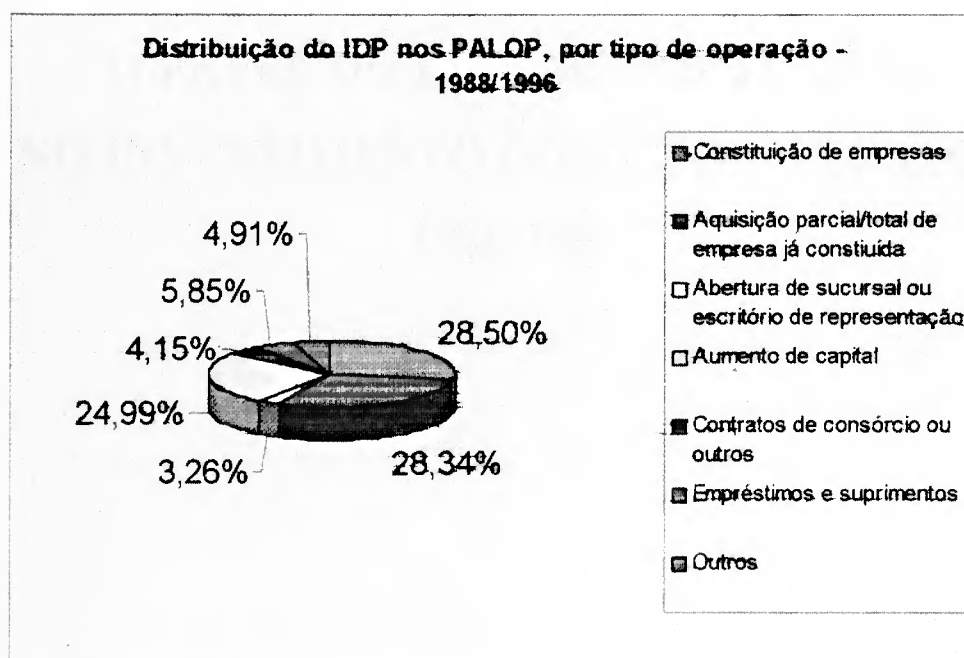
- Dos valores relativos ao IDP, em 1992 (2673 milhões de escudos), no sector do comércio a grosso/retalho, restaurantes e hotéis, 785 milhões de escudos são afectos a Angola e enquadrados num contexto de relativa estabilidade e em ano de eleições, neste país;
- Em 1993, dos 1.751 milhões de escudos de IDP, no sector de actividade Bancos e OIF, Seguros, Operações sobre imóveis e Serviços prestados a empresas, 1.134 milhões de escudos, são relativos a Moçambique. Sendo este valor justificado pela privatização, neste país, de algumas das maiores instituições financeiras e bancos, e ainda da entrada de bancos portugueses em Moçambique;
- Dos 3.101 milhões de escudos investidos pelas empresas portuguesas no sector de transportes, armazenagem e comunicação, em 1995, 3.020 milhões de escudos dizem respeito a Cabo Verde, mais concretamente à privatização da Empresa de Telecomunicações de Cabo Verde, adquirida em 40% pela Portugal Telecom. O valor desta transacção fez com que este sector passasse a ser o segundo maior receptor de IDP, nos PALOP;
- Em 1996, o montante de 2.451 milhões de escudos relativo ao IDP no sector de actividade dos Bancos e OIF, Seguros, Operações sobre imóveis e Serviços prestados a empresas, está concentrado em Angola e Moçambique, com 1.094 e 1.341 milhões de contos, respectivamente.

7.5. Forma e Conteúdo do IDP

O tipo de IDP nos PALOP é dominado pela constituição de empresas e pela aquisição, total ou parcial, de empresas já constituídas, embora, a partir de 1994, na sequência de uma maior confiança e estabilidade política e económica, nestes países, o investimento, mediante aumento de capital tenha registado um crescimento significativo.

A crescente importância de investimentos em aquisição de empresas já constituídas, apresenta-se como um dos efeitos dos processos de privatizações, realizados nestes países, principalmente em Moçambique, onde esta realidade é mais acentuada, bem como numa pequena tendência para o estabelecimento de parcerias locais.

Figura 16



Fonte: Banco de Portugal

PARTE III

O PAPEL DO ESTADO PORTUGUÊS

NO INVESTIMENTO DIRECTO NOS PALOP

1986-1996

Capítulo 8 – Incentivos e Apoios do Estado Português à Internacionalização das Empresas Nacionais nos PALOP

A política de apoio do IDP nos PALOP e de cooperação empresarial e para o desenvolvimento assenta numa estrutura em que coexistem diversos tipos de participações:

- de organismos com vocação específica e de organismos com outras vocações institucionais, mas desenvolvendo também acções de cooperação.
- de organismos centrais e de organismos descentralizados ou periféricos (do ponto de vista da sua razão de ser face à cooperação);
- de organismos predominantemente coordenadores e panificadores, e de organismos predominantemente executores;

Dada a inexistência de um organismo financeiro específico na estrutura da cooperação e apoio ao IDP os recursos financeiros para a promoção e desenvolvimentos destas actividades provêm do Orçamento de Estado e de alguns fundos comunitários, sendo basicamente geridos, e no caso específico do apoio à internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP, pelo Fundo para a Cooperação Económica (FCE), pelo ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo e pelo Centro para o Desenvolvimento para a Indústria (CDI), organismo comunitário que trabalha, em Portugal, conjuntamente com o ICEP.

Para além destes três organismos, e no âmbito deste estudo, há ainda a considerar a Direcção Geral do Tesouro, responsável pela venda de dívida pública de Moçambique a algumas empresas portuguesas, o IPE - Investimentos e Participações Empresarias, SA, que apoio, através de participações no capital de empresas, o IDP nos PALOP e, ainda, a COSEC ao segurar, com garantias do Estado Português, investimento directo português nestes países.

No âmbito deste trabalho e, de entre os apoios identificados como tendo por destino específico o IDP nos PALOP, distinguem-se três categorias distintas:

1. **Apoios directos** – este tipo de apoio comporta os incentivos fiscais, as bonificações da taxa de juro ou outro tipo, desde que sejam dados em forma de financiamento directo ao investimento, e com o objectivo específico de apoiar o IDP nos PALOP, isto é, a constituição e ou aquisição de empresas, os aumentos de capital, os empréstimos e/ou suprimentos, ou outras formas de IDE (de acordo com a definição do Banco de Portugal ⁶);
2. **Apoios indirectos** – este tipo de apoio comporta financiamentos a operações que, não sendo IDP, permitem criar as condições para que este possa existir e crescer. Encontram-se neste caso os estudos, a assistência técnica, a formação profissional, a divulgação de informação, ou outros apoios nas fases de pré e pós investimento directo;
3. **Apoios de envolvente ao IDP** – este tipo de apoio não é dado através de financiamento a acções directamente ligadas ao IDP, mas permite criar uma rede propícia ao desenvolvimento, crescimento e fortalecimento do IDP nos PALOP. Estão neste âmbito, as visitas de Estado e empresariais aos PALOP, as feiras e exposições, os congressos e seminários, as relações diplomáticas entre Portugal e os Cinco, o papel desenvolvido pelo ICP e pela cooperação, os acordos bilaterais (a todos os níveis), as orientações e prioridades definidas para a política externa de Portugal, entre outros.

⁶ de acordo com o Banco de Portugal (1996: 59 e 60) "o investimento directo de Portugal no exterior tem por objectivo a obtenção de laços económicos estáveis e duradouros, dos quais resulte, directa ou indirectamente, a existência de efectivo poder de decisão por parte do investidor directo numa empresa a constituir ou já constituída no exterior. Considera-se como indicador da existência de uma relação de investimento directo no exterior a detenção, por parte de cada investidor directo residente de, pelo menos 10% do capital social da empresa de investimento directo não residente. Esta indicação não exclui a possibilidade de existência de relações de investimento directo em casos em que a participação no capital da empresa de investimento directo seja inferior a 10%". São consideradas operações de investimento directo português no exterior a aquisição (total ou parcial) de empresas não residentes já constituídas, as participações cruzadas, a constituição de novas empresas e/ou abertura de sucursais, os aumentos de capital, os lucros reinvestidos, as prestações suplementares de capital, os empréstimos e outros créditos concedidos pelos investidores residentes à empresa de investimento directo, a constituição de consórcios e a cobertura financeira de prejuízos.

De referir ainda que só a partir de 1988 é que se conseguiu identificar, por parte do Estado Português, um apoio (primeiro indirecto) ao IDP nos PALOP, proporcionado pelo ICEP e pelo CDI. Em princípios dos anos 90 começa a desenhar-se uma política de internacionalização das empresas portuguesas, nomeadamente com o aparecimento do PAIEP (Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas) e, no caso dos PALOP, do FCE, em 1992. Assim, desde este ano, aparecem os primeiros apoios directos ao IDPE e, no caso específico deste trabalho, para os Cinco. Em meados da década de 90 começam a surgir, tanto na opinião pública, como nos meios governamentais, indicações de que a internacionalização para os PALOP pode representar uma alternativa e/ou opção credível para a internacionalização da economia nacional, a par da UE, dos EUA e do Brasil.

8.1. ICEP – Investimentos, Comércio e Turismo

Criado há cerca de 48 anos, primeiro como Fundo de Fomento de Exportação, depois como Instituto do Comércio Externo de Portugal, e mais recentemente (1992) como ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo e tendo sofrido várias alterações, nomeadamente através do alargamento do seu âmbito de actuação, este organismo tem como objectivos principais:

- a promoção do comércio de bens e serviços de origem nacional no estrangeiro;
- a promoção do investimento directo estrangeiro em Portugal;
- o apoio à internacionalização das empresas portuguesas;
- a promoção de Portugal como destino turístico;
- a promoção da imagem global de Portugal.

No Conselho Geral do ICEP têm assento, para além do Conselho de Administração do e órgãos de tutela, representantes das instituições, públicas e privadas, relacionadas com as várias áreas de intervenção do ICEP, designadamente:

- Ministério dos Negócios Estrangeiros
- Instituições Financeiras - Banco de Portugal, Banco de Fomento e Exterior, COSEC
- Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento - IAPMEI
- Representantes das principais Associações Industriais e Comerciais
- Representantes das Regiões de Turismo

O ICEP é responsável por gerir a grande maioria dos programas de apoio à internacionalização da economia portuguesa (ver anexo 10), nos quais são contemplados vários instrumentos, tanto de apoio à internacionalização comercial como industrial, tais como apoios que visam facilitar o reforço de capitais próprios das empresas em projectos de internacionalização, realizar estudos, executar programas de marketing internacional e abertura de escritório de representação, ou ainda apoios sob a forma de benefícios fiscais ao investimento directo português no estrangeiro (quanto superiores a 25 mil contos, dedutíveis no IRC, e desde que não excedam 6%, em alguns casos 12%, do valor total do investimento).

No caso específico do apoio ao IDP nos PALOP, o ICEP é um dos principais protagonistas no suporte à internacionalização das empresas portuguesas para os Cinco.

Com efeito, entre 1988, altura em que foram identificados os primeiros dados, e 1996, este organismo contribuiu com quase um milhão de contos para apoiar o IDP, nestes países, dos quais cerca de 250 mil contos foram apoios indirectos e cerca de 720 mil contos foram em apoios directos - incentivos fiscais (quadro 22).

Quadro 22 - Apoios do ICEP ao IDP nos PALOP, por país
1988/1996
(contos)

Data	Angola		Cabo Verde		Guiné-Bissau		Moçambique		São Tomé e Príncipe		Total PALOP	
	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos
1988	3649	0	1360	0	6111	0	10938	0	3245	0	25303	0
1989	5348	0	510	0	1085	0	11138	0	2312	0	20393	0
1990	5913	0	3374	0	3290	0	3821	0	6354	0	22752	0
1991	0	0	9735	0	6225	0	3096	0	0	0	19056	0
1992	1548	0	0	0	2736	0	12484	0	0	0	16768	0
1993	4117	0	6321	0	6523	0	10615	0	0	0	27576	0
1994	18713	0	5353	0	2028	0	10018	0	3807	0	39719	0
1995	9528	0	6451	0	4075	0	21252	720798	0	0	41306	720798
1996	8926	0	2874	9590	0	0	24735	5367	6496	0	43031	14957
Total	57742	0	35978	9590	32073	0	108097	726165	22014	0	255904	735755

OBS: com base em dados do ICEP

Do quadro anterior ressalta que Moçambique foi o país que maiores apoios indirectos recebeu, cerca de 100 mil contos, logo seguido de Angola, com quase menos de metade, cerca de 50 mil contos. Por outro lado, e em termos de apoios directos, Moçambique foi, mais uma vez, o maior receptor deste tipo de fluxos (neste caso específico, só o processo de internacionalização da Cimpor, neste país, teve um apoio de cerca de 720 mil contos, em benefício fiscais, no ano de 1995). Cabo Verde foi o outro PALOP que teve apoios directos do ICEP, também eles em forma de benefícios fiscais, em 1996. Os restantes países não contaram com este tipo de ajuda.

Em termos agregados, e entre 1988 e 1996, os apoios indirectos do ICEP ao IDP nos PALOP representaram cerca de 1,2% do valor total do investimento, enquanto que os apoios directos representaram 3,4% do total do IDP nos Cinco (quadro 23). Só em 1995, e devido aos benefícios fiscais concedidos a um grande investimento como o da Cimpor em Moçambique, este tipo de apoio directo representou, considerando que estes benefícios foram todos contabilizados em 1995, cerca de 18% do investimento directo português, nos PALOP, nesse ano.

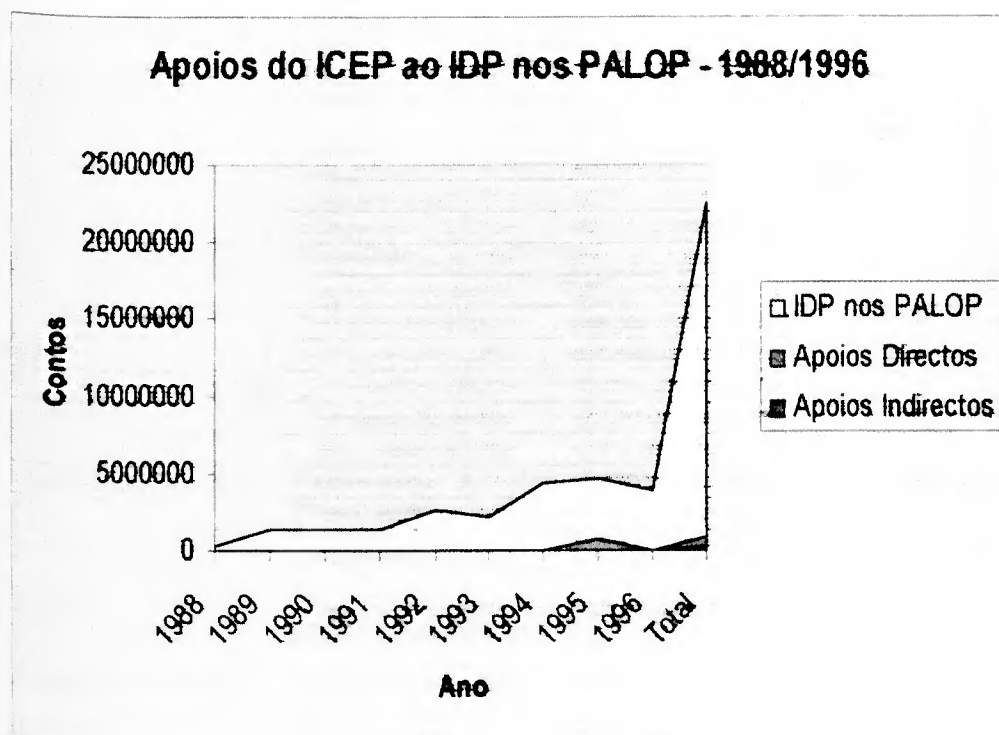
**Quadro 23 - Apoios do ICEP ao IDP nos PALOP
1988/1996
(contos e percentagem)**

Ano	Apoios Indirectos	% do IDP	Apoios Directos	% do IDP	IDP nos PALOP
1988	25303	7,49%	0	0,00%	338000
1989	20393	1,44%	0	0,00%	1421000
1990	22752	1,58%	0	0,00%	1443000
1991	19056	1,32%	0	0,00%	1442000
1992	16768	0,63%	0	0,00%	2673000
1993	27576	1,31%	0	0,00%	2099000
1994	39719	0,91%	0	0,00%	4355000
1995	41306	1,06%	720798	18,43%	3911000
1996	43031	1,11%	14957	0,39%	3877000
Total	255904	1,19%	735755	3,41%	21559000

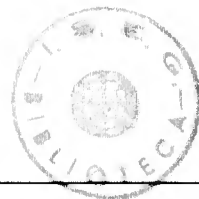
OBS: com base em dados do ICEP

A figura 17 sintetiza a importância dos apoios, directos e indirectos, do ICEP, no investimento directo português nos PALOP. Ressalta desta informação que, embora os apoios indirectos sejam bastantes maiores em número de acções apoiadas, os apoios directos, que apenas representam três projectos de internacionalização de três empresas portuguesas, duas para Moçambique e uma para Cabo Verde, tem um valor financeiro bastante superior e podem ser considerados como passíveis de influenciar, directamente, o valor dos investimentos nestes países, isto é, estão directamente relacionados com a constituição e/ou aquisição de empresas no estrangeiro.

Figura 17



OBS: com base em dados do ICEP



8.2. Centro para o Desenvolvimento Industrial

Instituição internacional, o CDI é, acima de tudo, um instrumento operacional prático orientado para a criação de novas indústrias e para o melhoramento das indústrias já existentes nos países ACP. Ele financia programas de assistência técnica e facilita os contratos entre empresas dos países ACP e da UE que procuram parceiros para projectos a longo prazo.

Os serviços prestados pelo CDI estão divididos em quatro áreas cujo conteúdo vem expresso no quadro 24 estes serviços pretendem cobrir os aspectos mais importantes, no ciclo de um projecto, relacionados com a criação, expansão e reabilitação de empresas industriais. O CDI não financia projectos de investimento, mas apoia na montagem financeira do projecto.

Quadro 24 - Acção do CDI na criação, expansão, diversificação, reabilitação e privatização de empresas industriais

TIPO DE INTERVENÇÃO	Facilidade 1 Programas de identificação de projectos e parceiros potenciais (estudos de oportunidade por país ou por sector, contactos empresariais)	Facilidade 2 Operações prévias à realização do projecto (detecção de parcerias e estudos: viabilidade, mercado, diagnóstico, peritagem, reabilitação, diversificação, privatização ou projecto, à gestão, assessoria na aquisição de equipamento)	Facilidade 3 Montagem do projecto (apoio à montagem financeira e jurídica, procura de financiamento e acompanhamento junto das instituições financeiras)	Facilidade 4 Arranque e desenvolvimento do projecto (assessoria na inspecção e recepção de equipamento novo ou usado, supervisão da instalação, assistência técnica, apoio ao arranque do comercialização, e formação)
expansão,				
BENEFICIÁRIOS	Instituições de desenvolvimento, de promoção e de financiamento	Promotores e/ou empresas de um país ACP ou de um país membro da UE que pretenda fomentar, individualmente ou em conjugação, um projecto industrial num país ACP		
ACESSO	Os interessados podem contactar directamente o CDI ou as instituições que, em Portugal, fazem parte da rede europeia do CDI (ICEP)			
TIPO DE CONTRIBUIÇÃO	Assessoria, assistência técnica ou subvenção			
MONTANTE	Determinado caso a caso	Máximo de 150.000 ECU's por projecto e por ano (O montante acumulado das contribuições concedidas a um mesmo projecto/empresa não pode ultrapassar 300.000 ECU's e deve ser inferior a 20% do investimento total, excepto no caso de projectos piloto)		
LIMITES DA CONTRIBUIÇÃO DO CDI	Máximo 50% do custo total	Máximo 2/3 do custo total por projecto e por ano (os promotores/empresas beneficiários devem contribuir com pelo menos 1/3 do custo total)		

Fonte: AIP (1997: 56)

NOTA: O CDI, embora seja um organismo Comunitário, disponibiliza fundos que, em última análise, são geridos e distribuídos consoante as políticas e prioridades de cada Estado. Portanto, estes fundos são, para efeitos deste trabalho, considerados e analisados

A contribuição do CDI, com base nos seus recursos orçamentais, poderá tomar a forma de:

- assessoria e/ou assistência técnica;
- contribuições financeiras não reembolsáveis.

Por projecto, o CDI entende uma(s) unidade(s) industrial(ais) que esteja a ser criada, ou esteja a ser objecto de expansão, diversificação, reabilitação ou privatização. O montante total a investir no âmbito do projecto, ou o valor do imobilizado corpóreo no caso de uma empresa já existente, deverá situar-se entre 200.000 e 10 milhões de ECU's (aproximadamente 40 mil contos a 2 milhões de contos). Empresas ou projectos mais pequenos podem ser aceites em determinadas circunstâncias, isto é, se forem projectos piloto, agrupamentos de empresas com vista a uma assistência conjunta, sectores industriais prioritários, etc.

Os objectivos do CDI, em Portugal, são:

- Incentivar o investimento das empresas portuguesas por forma a facilitar o acesso a novos mercados de exportação;
- Transferir para os Estados-ACP (África, Caraíbas e Pacífico) a parte produtiva de mão-de-obra intensiva;
- Transferir tecnologia adaptada às condições locais;
- Transferir equipamento, podendo utilizá-lo como parte do investimento;
- Ter acesso a novas fontes de matéria-prima e de produtos intermédios;
- Ter acesso a produtos manufacturados em países ACP em condições competitivas;
- Usufruir de incentivos fiscais ao investimento naqueles países;
- Usufruir de benefícios aduaneiros concedidos às exportações originárias dos ACP;
- Obter financiamentos externos para os investimentos.

O CDI estabeleceu um conjunto de protocolos com entidades nos diversos Estados-membros da UE. No caso português, os protocolos estabelecidos são os seguintes:

- **BFE** - Banco de Fomento e Exterior (Julho/1991)
- **BPA** - Banco Português do Atlântico (Julho/1991)
- **FCE** - Fundo para a Cooperação Económica (Junho/1992)
 - co-financiamento previsto de acordo com os procedimentos do FCE
- **ICEP** - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (Junho de 1987)
 - co-financiamento previsto de acordo com os procedimentos do ICEP

O apoio concedido ao abrigo dos protocolos estabelecidos é o seguinte:

- a) apoio à procura de financiamento do investimento (BFE, BPA, FCE, ICEP);
- b) co-financiamento (a fundo perdido) das acções de cooperação industrial Portugal/ACP em todas as fases de pré e pós-investimento dos projectos que conduzam à criação de empresas de capital misto ou a acordos de colaboração de longa duração (FCE e ICEP).

Estes financiamentos aplicam-se às seguintes acções:

- missões de diagnóstico;
- estudos e pré-estudos de viabilidade;
- estudos de mercado;
- assistência técnica;
- formação de pessoal;
- avaliação de equipamento a transferir;
- avaliação de activos de empresas;
- estudos de diagnóstico para reabilitação das unidades industriais existentes;
- assistência ao arranque;
- apoio à exportação de produtos manufacturados em países ACP.

O co-financiamento traduz-se numa divisão de custos das acções levadas a cabo, que são suportados de uma forma geral:

- 1/3 a fundo perdido pelo CDI;
- 1/3 a fundo perdido pelo ICEP e pela outra entidade subscritora do protocolo;
- 1/3 como custo do promotor.

Portugal é, conjuntamente com a França, Bélgica, Alemanha e Espanha, um dos principais utilizadores das verbas disponíveis no CDI para apoio às empresas investidoras europeias nos países ACP. Aliás, Portugal manteve, em 1995, a posição cimeira neste domínio, utilizando mais de 27% dessas verbas.

Por outro lado, o acordo tripartido assinado em 1992 entre o CDI, o FCE e o ICEP veio permitir um incremento bastante significativo nos apoios financeiros prestados às empresas portuguesas, conforme se constata pelo aumento significativo dos apoios (indirectos e directos) ao IDP nos PALOP que, dentro dos ACP, recebem cerca de 85% dos apoios geridos por este acordo ICEP/FCE/CDI.

Quadro 25 - Apoios do CDI ao IDP nos PALOP, por país
1988/1996

Data	Angola		Cabo Verde		Guiné-Bissau		Moçambique		São Tomé e Príncipe		Total PALOP	
	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos
1988	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	27663	0
1989	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	20937	0
1990	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	nd	0	24376	0
1991	nd	0	2702	0	nd	0	nd	0	nd	0	22599	0
1992	3096	0	0	0	2736	0	24478	0	0	0	30310	0
1993	9280	0	21369	0	10339	0	22006	0	0	0	62974	0
1994	30503	0	17605	0	2028	0	29342	0	780	0	80258	0
1995	26587	0	12215	0	15844	0	65425	0	3684	0	113635	0
1996	2124	0	3300	0	1120	0	57949	0	16496	0	80989	0
Total	71570	0	57191	0	32067	0	189200	0	20840	0	463741	0

OBS: com base em informações do CDI
nd-não disponível

Com um total de quase 500 mil contos, os apoios indirectos do CDI, canalizados para fomentar e criar condições propícias ao IDP nos PALOP, estão essencialmente concentrados em Moçambique, Angola e Cabo Verde, e, em termos relativos, representaram cerca de 2% do montante que as empresas disponibilizaram para investir nos PALOP (quadro 26).

Quadro 26 - Apoios Indirectos do CDI ao IDP nos PALOP
1988/1996
(contos e percentagem)

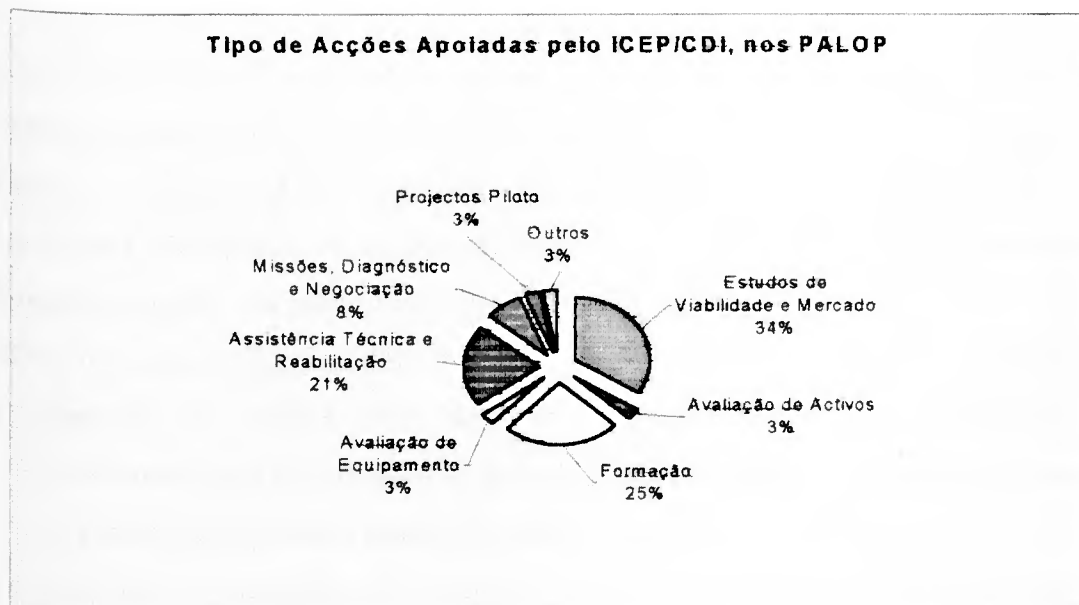
Ano	Apoios Indirectos	% do IDP	IDP nos PALOP
1988	27663	8,18%	338000
1989	20937	1,47%	1421000
1990	24376	1,69%	1443000
1991	22599	1,57%	1442000
1992	30310	1,13%	2673000
1993	62974	3,00%	2099000
1994	80258	1,84%	4355000
1995	113635	2,91%	3911000
1996	80989	2,09%	3877000
Total	463741	2,15%	21559000

OBS: com base em dados do CDI

8.3. ICEP e CDI

Ao abrigo do acordo de cooperação ICEP/CDI, entre os tipos de acções mais apoiadas, entre 1988 e 1996, encontram-se a elaboração de estudos de viabilidade e de mercado, a assistência técnica e reabilitação e ainda a formação (figura 18)

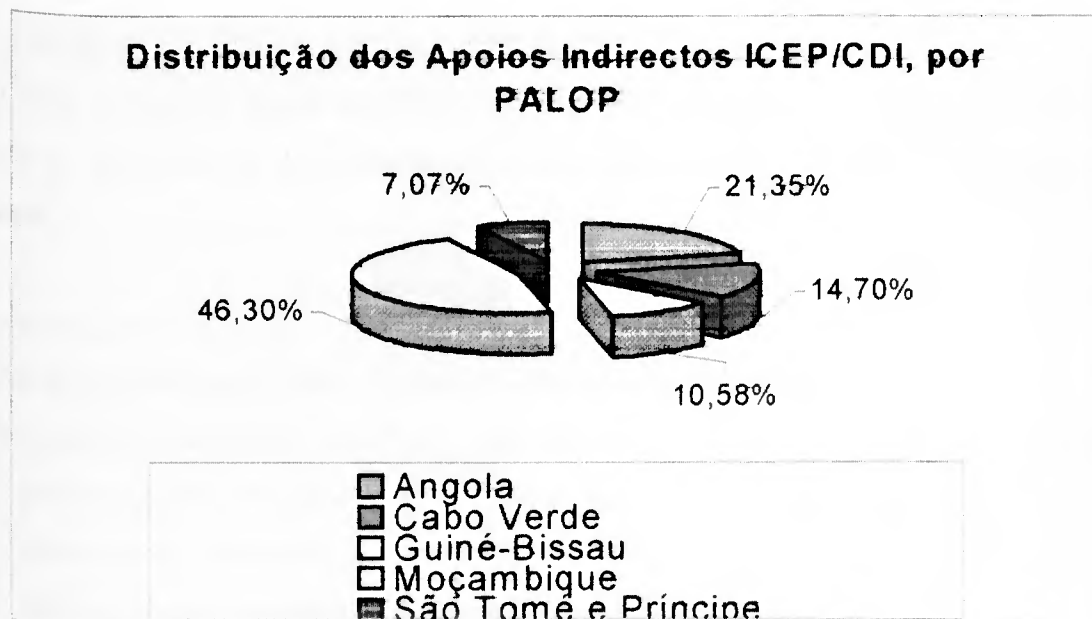
Figura 18



Fonte: ICEP

Em termos de concentração geográfica dos apoios (indirectos), Moçambique recebeu, entre 1992 e 1996, a maior parcela das ajudas dadas por estes dois organismos, aos PALOP (figura 19)

Figura 19



OBS: com base em informações do ICEP

8.4. Fundo para a Cooperação Económica

O FCE foi criado em 1991 e é um organismo com natureza de fundo público, dependente dos ministros das Finanças e dos Negócios Estrangeiros, dotado de autonomia administrativa mas não financeira.

A actividade do FCE pretende apoiar financeiramente projectos que contribuam para o desenvolvimento dos PALOP ou em que estejam envolvidas entidades portuguesas no âmbito de actividades de cooperação. Por outro lado, pretende também promover a articulação de projectos ou acções nas áreas do comércio externo ou do investimento directo português nos países beneficiários da cooperação portuguesa.

Para a prossecução dos seus objectivos o fundo pode praticar as seguintes operações:

- conceder, por conta e ordem do Tesouro, empréstimos para o financiamento de investimentos ou projectos específicos de desenvolvimento em condições especiais de prazo de reembolso e de taxa de juro;
- financiar a elaboração de estudos, de projectos de assistência técnica, de investigação e de fornecimento de bens e serviços;
- conceder apoios a operações de exportação e de investimento;
- assumir responsabilidades por encargos decorrentes da celebração de contratos de seguro de investimento e de créditos à exportação para os PALOP, sendo também atribuída a receita dos prémios correspondentes.

O FCE iniciou em Junho de 1992 a sua actividade financiadora, a qual se concretiza através da gestão de dois instrumentos: **incentivos FCE** e **bonificação de taxas de juro**.

Incentivos FCE

São objecto dos incentivos FCE (apoios indirectos ao IDP) o financiamento de:

- a) acções de cooperação envolvendo entidades portuguesas e destinadas a favorecer a cooperação económica e empresarial nas quais se incluem, entre outras, estudos, projectos de assistência técnica, projectos de formação profissional e elaboração e divulgação de informação económica;

- b) acções de cooperação referidas na alínea anterior, sujeitas a concurso internacional, que sejam de manifesto interesse para a cooperação portuguesa e que requeiram a melhoria das condições concorrenciais, de acordo com os compromissos internacionais do Estado português.

Trata-se, neste último caso, da concessão de incentivos para que empresas portuguesas sejam concorrenciais em concursos internacionais, sem que tal colida com as regras de concorrência que Portugal se obriga a respeitar no âmbito dos acordos internacionais patrocinados pela OCDE.

O montante do apoio concedido pelo FCE é função do mérito das iniciativas e dos recursos disponíveis, não devendo, normalmente, ultrapassar 50 por cento do custo total do projecto nem exceder 25.000 contos, por projecto.

O tipo de acções a apoiar devem ser:

- catalizadoras ou complementares de investimento português no estrangeiro;
- favorecer a cooperação económico-empresarial entre Portugal e o país receptor;
- contribuir para criar e/ou reforçar a capacidade empresarial do país destinatário;
- promovidas, de preferência, através de formas de cooperação conjunta entre agentes económicos nacionais e do país receptor;
- comparticipadas com uma contribuição dos destinatários, incluindo despesas em moeda local;
- participadas por outras entidades credenciadas, nacionais ou estrangeiras.

Bonificação da Taxa de Juro

São objecto da bonificação das taxas de juro o financiamento do investimento português no estrangeiro, nomeadamente em:

- a) criação de empresas ou subscrição e realização de partes sociais a constituir;
- a) aquisição de empresas ou de partes sociais de sociedade estrangeira;

e) constituição ou desenvolvimento da actividade de sucursal, filial ou agência de sociedade comercial portuguesa.

Estão ainda contemplados projectos de investimento sujeitos a concurso internacional ou outras acções determinadas pelo investimento português no estrangeiro, nomeadamente exportações de equipamento com incorporação nacional significativa, em que esteja em questão a posição concorrencial de empresas portuguesas.

O montante da bonificação a conceder é determinado em função das características do projecto de investimento, nomeadamente o seu período de recuperação, e situa-se dentro dos seguintes limites:

Bonificação da taxa de juro	Período de benefício (anos)
até 20%	de 6 a 10
de 20% a 35%	de 3 a 6
de 35% a 60%	até 3

Os projectos devem ser apresentados junto de uma instituição de crédito, sendo que o FCE estabeleceu acordos com vários bancos, entre eles, o BFE e a CGD.

Os critérios de selecção dos projectos a apoiar atendem entre outros aos seguintes aspectos:

- serem economicamente viáveis, justificando-se a intervenção do FCE para efeitos da melhoria da competitividade empresarial;
- promoverem a introdução de serviços e de produtos de origem portuguesa nos países destinatários;
- contribuírem para a melhoria dos principais indicadores macroeconómicos dos países destinatários;
- serem catalizadores ou complementares de outros investimentos;
- serem co-financiados por outras instituições financeiras credenciadas, nacionais ou estrangeiras.

Quadro 27 - Apolos do FCE ao IDP nos PALOP, por país
1992/1996
(contos)

Data	Angola		Cabo Verde		Guiné-Bissau		Moçambique		São Tomé e Príncipe		Total PALOP	
	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos	Indirectos	Directos
1992	198470	16000	66700	0	49200	0	104950	0	32800	0	452120	16000
1993	755593	224258	127008	17012	56193	0	361337	0	27240	0	1327371	241270
1994	374276	16000	105794	134708	85054	3320	356693	96260	25858	0	947675	250288
1995	520825	54587	102134	140135	34851	38980	409133	68554	26940	19530	1093883	321786
1996	410938	56760	66972	69523	91226	0	616881	159418	14067	0	1200084	285701
TOTAL	2260102	367605	468608	361378	316524	42300	1848994	324232	126905	19530	5021133	1115045

Obs: com base em informações do FCE

Entre 1992 e 1996, o FCE canalizou a grande maioria dos seus contributos ao IDP, para os apoios indirectos ao investimento (cerca de 82% da totalidade dos fluxos disponibilizados foram apoios indirectos). Nesta categoria, Angola foi o país que mais ajuda recebeu, seguida de perto por Moçambique. Em termos de apoios directos, estes representaram cerca de 18% do total dos contributos do FCE e tiveram como principais receptores (em valores de financiamento), Angola e Cabo Verde, respectivamente com 33% e 32% da totalidade dos apoios directos canalizados para o IDP nos Cinco. Moçambique recebeu cerca de 29% deste tipo de apoio e a Guiné e São Tomé e Príncipe, em conjunto, 6%. (valores calculados a partir do quadro anterior).

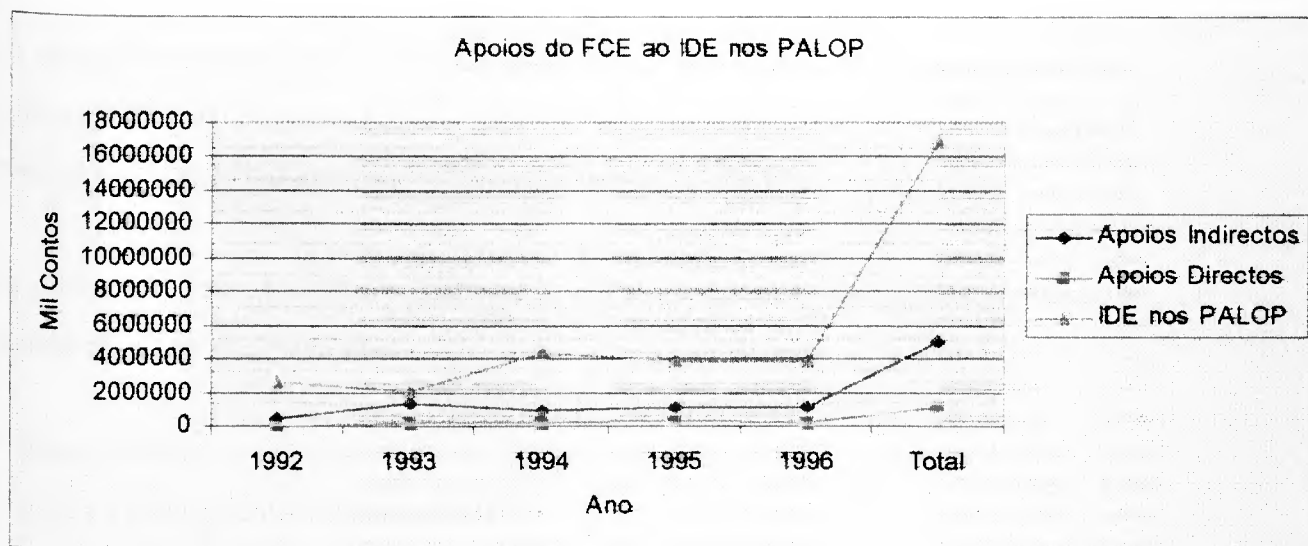
Quadro 28 - Apoios do FCE ao IDP nos PALOP – 1992/1996
(contos e percentagem)

	Apoios Indirectos	% do IDE	Apoios Directos	% do IDE	IDE nos PALOP
1992	452120	16,91%	16000	0,60%	2673000
1993	1327371	63,24%	241270	11,49%	2099000
1994	947675	21,76%	250288	5,75%	4355000
1995	1093883	27,97%	321786	8,23%	3911000
1996	1200084	30,95%	285701	7,37%	3877000
Total	5021133	29,68%	1115045	6,59%	16915000

OBS: com base em informações do FCE

Comparativamente ao ICEP e ao CDI, o FCE é o organismo que mais contribuições directas fez ao IDP nos PALOP, com efeito, e entre 1992 e 1996, estes apoios representaram mais de 6% do investimento nos Cinco. Em 1993, chegaram mesmo a representar cerca de 11,5% do total do IDP nestes países. Com efeito, embora o investimento, neste ano, tenha descido em relação a 1992, os apoios directos aumentaram em muito.

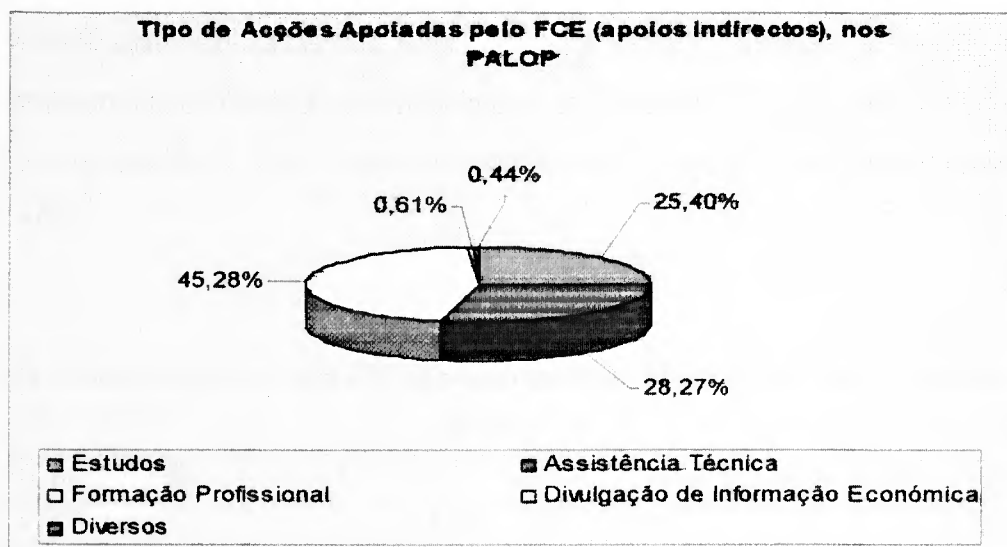
Figura 20



OBS: com base em informação do FCE

Relativamente ao tipo de acções mais apoiadas, no tocante aos apoios indirectos, estas foram a formação profissional, a assistência técnica e os estudos de viabilidade e de mercado (figura 21). Curiosamente, embora estas também tenham sido as acções mais apoiadas pelo ICEP/CDI, a ordem de importância é exactamente a inversa, já que neste caso, e tal como foi referido anteriormente, primeiro são os estudos, segundo a assistência técnica e só depois é que vem a formação.

Figura 21



8.5. Banco Fomento e Exterior

Ao abrigo dos protocolos que tem com o ICEP, FCE, e CDI, o BFE garantiu também alguns apoios financeiros ao IDP nos PALOP, bem como a acções de suporte indirecto à internacionalização das empresas portuguesas nestes territórios.

Os protocolos firmados entre a Banca e o ICEP permitem o acesso das empresas a instrumentos como os seguintes

- Financiamento reembolsável à taxa de juro zero até ao limite máximo de 30% do total do investimento, através do NIDE;
- Abertura de uma linha de crédito de montante correspondente à parcela remanescente;
- Outros financiamentos através de Fundos Imobiliários ou de "Leasing";
- Participação nos capitais próprios sob a forma de capital de risco;
- Previsão de associar seguros específicos aos projectos de investimento;
- Incentivos de carácter fiscal.

Os protocolos assinados entre a Banca e o FCE possibilitam às empresas o recurso:

- A bonificação das taxas de juro dos empréstimos relativos a projectos de investimento no exterior, designadamente, nos países ACP e entre eles os PALOP;
- Ao financiamento a fundo perdido de acções de cooperação com países lusófonos de África.

Quadro 29 - Apoios Concedidos pelo BFE ao Abrigo dos Protocolos ICEP/FCE/CDI – 1987/96
(contos)

	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	Total
PALOP	--	--	--	--	1351	7427	3699	--	--	--	12477

Fonte: ICEP

Embora o BFE possua bastantes instrumentos de apoio, os dados que foram disponibilizados apontam para valores reduzidos, comparativamente às restantes instituições. Esta situação pode ser explicada por duas situações:

1. Quando contactada pelo autor, esta instituição afirmou não dispor de informação organizada e acessível sobre este assunto;
2. Ao abrigo do acordo FCE/BFE, refira-se que a bonificação da taxa de juro é dada pelo FCE, enquanto que o BFE apenas empresta, parte ou a totalidade, do capital;

Ao abrigo do acordo ICEP/BFE, esta instituição abre uma linha de crédito ao investimento, com montantes correspondentes à parcela remanescente (o ICEP financia 33% do investimento, reembolsável à taxa zero), aplicando a melhor taxa de juro existente no mercado, na altura do empréstimo.

8.6. Direcção Geral do Tesouro – Ministério das Finanças

Considerando a política geral de apoio e reforço das relações económicas e de cooperação com os PALOP, o Estado Português, através do Ministério das Finanças (Direcção-Geral do Tesouro), promove o alívio da dívida pública de Moçambique, tendo também acordos, ainda por entrar em vigor, com a Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe. Este alívio da dívida pública é feito através do seu reescalonamento em condições concessionais, em conjugação com um programa de conversão da dívida em investimento português naqueles países.

Este programa, também realizado de acordo com as orientações do FMI e do Clube de Paris (no qual só é permitido vender 10% da dívida pública de cada PALOP), insere-se no quadro dos programas de ajustamento estrutural que aqueles três países adoptaram, permite a conversão da dívida (stock da dívida e serviço da dívida), numa relação fixa entre os dois países, neste caso Portugal e Moçambique, nos termos de acordos bilaterais já estabelecidos com este país. No caso da Guiné-Bissau e de São Tomé e Príncipe os acordos ainda estão em fase de ultimação.

Com Moçambique foi celebrado um primeiro acordo em 1989, o qual foi objecto de acertos em 1993. Com a Guiné Bissau foi celebrado um acordo em Julho de 1996, o qual não se encontra ainda em vigor por aquele país não ter, ainda, introduzido a necessária legislação interna. No caso de São Tomé e Príncipe, existiu já um acordo de conversão do stock da dívida, aguardando-se agora a assinatura de um novo acordo, já totalmente negociado.

Esta facilidade (conhecida internacionalmente pela expressão *debt-equity swap*) tem a natureza de uma cessão de uma parcela da dívida pública por parte do Estado credor e uma posterior conversão da mesma por parte do país beneficiário de acordo com determinadas regras. Deste modo torna-se possível ao país beneficiário, abater parte da sua dívida pública, e ao promotor do investimento, detentor de um direito cedido, convertê-lo em disponibilidades em moeda local.

Este instrumento envolve, geralmente, os seguintes passos:

- o promotor do projecto (investidor) obtém a aprovação do seu projecto de investimento externo por parte das autoridades competentes do país beneficiário;
- o Estado Português vende, normalmente através de leilão, ao investidor um direito creditício, titulado em dólares, por um montante bastante inferior ao seu valor facial (em certas ocasiões poderá haver lugar à realização de um contrato promessa, caso o processo de aprovação do projecto não esteja completo);
- este direito creditício é objecto de recompra por parte das autoridades financeiras do país beneficiário, sendo o preço de recompra estabelecido de acordo com parâmetros pré-determinados, e convertido em moeda local para as aplicações financeiras previamente acordadas;
- a recompra e conversão em moeda local é feita segundo determinado plano temporal e ao câmbio da altura; o direito creditício remanescente continua titulado em dólares.

Esta facilidade foi utilizada até ao momento apenas no caso de **Moçambique**, e o valor dos direitos cedidos até 31/12/96 é da ordem dos 10,7 milhões de USD (**1.696 milhões de Escudos**, com valores de 1996, em que USD/PTE=154,17). Deste montante, 8,5 milhões foram cedidos em leilão a um preço médio de 1 3,8 cêntimos por dólar.

A legislação moçambicana que regula a recompra dos direitos creditícios estabelece os parâmetros que intervêm na fixação do preço de recompra, o qual (ver Quadro 33) varia consoante o sector em que se insere o projecto de investimento, a localização do mesmo e o aporte adicional de divisas no contexto do projecto.

A mesma legislação identifica como aplicações elegíveis:

- a) realização de empreendimentos ou do capital de novas sociedades, aquisição de partes sociais já constituídas, ou participação em aumentos de capital;
- b) financiamento de custos locais em moeda nacional, relacionados com o estudo ou execução de projectos, quer directamente quer pela constituição de um fundo em meticais, destinado à cobertura de despesas em meios materiais e prestação de serviços, incluindo assistência técnica;
- c) investimento por intermédio de fundos financeiros constituídos para o efeito por sociedades gestoras.

Os desembolsos relativos à conversão da dívida serão levados a crédito de uma conta não remunerada do Banco de Moçambique, a qual será debitada pelas aplicações devidamente autorizadas. A reexportação dos recursos financeiros resultantes da conversão da dívida externa, bem como a transferência de lucros e dividendos para o exterior, poderão efectuar-se nos termos da legislação vigente.

Quadro 30 - Parâmetros para a fixação do preço de recompra da dívida externa de Moçambique

VALORIZAÇÃO (cêntimos de USD por cada USD)	
1-TIPO DE PROJECTO	
• agro-industrial e infra-estruturas	15
• outras aplicações	10
2- LOCALIZAÇÃO DO PROJECTO	
distritos	15
• capitais provinciais excepto Maputo e Beira	10
• Maputo e Beira	5
3- ENTRADA ADICIONAL DE RECURSOS EXTERNOS	
3.1- Sob a forma de moeda livremente convertível	
(% do investimento total directo estrangeiro):	
Até 40%	5
De 40% a 60%	10
Acima de 60%	15
3.2- Outras formas previstas na lei do investimento	5

Fonte: AIP (1997:36)

No que respeita à **Guiné-Bissau**, as linhas gerais do acordo concluído, a que já se fez referência, são de natureza semelhante. No que respeita a parâmetros que intervêm na fixação do preço de recompra, existe apenas um, o aporte adicional de divisas no contexto do projecto.

Quadro 31 - Tabela indicativa da valorização da dívida da Guiné-Bissau

FINANCIAMENTO DO INVESTIMENTO		VALORIZAÇÃO
em recursos locais (dívida convertida)	em recursos adicionais	DA DÍVIDA
90%	10%	10%
80%	20%	15%
70%	30%	20%
60%	40%	25%
50%	50%	30%
40%	60%	35%
30%	70%	40%
20%	80%	45%
10%	90%	50%

Fonte: AIP (1997:37)

Embora ainda não tenha entrado em vigor o acordo, a Direcção-Geral do Tesouro prevê a possibilidade de vender, deste modo, cerca de 16 milhões de USD até Janeiro de 1998.

8.7. COSEC

Através desta instituição podem ser seguras operações de aplicação de valores em numerário, espécie, ou serviços, realizadas por um investidor português num país estrangeiro, e destinadas à participação no capital social de empresas novas ou já constituídas, ou ainda à criação de filiais.

Os rendimentos do investimento a repatriar, bem como as operações de médio longo prazo, consideradas equivalentes a investimentos directos também podem ser garantidos. Os investimentos efectuados com fundos resultantes da conversão de dívidas externas do país de localização do investimento também poderão ser apreciadas para efeitos de seguro de investimento.

O investimento a realizar terá de obedecer aos seguintes requisitos:

- apresentar um carácter previsível de continuidade;
- ser novo, no sentido de não se ter ainda iniciado, quanto contactada a COSEC;
- ser realizado respeitando as leis cambiais portuguesa e do país de destino;
- ser aprovado pelas autoridades competentes do país onde se vai realizar;
- beneficiar de protecção legal suficiente, no país de destino, no âmbito, por exemplo de códigos de investimento estrangeiro ou outras leis aplicáveis.

Os riscos que podem ser cobertos são os seguintes:

- nacionalização, requisição, confisco ou outras medidas de efeito equivalente;
- guerra, revolução ou motim, provocando destruição de activos corpóreos ou afectando a actividade da empresa, por um período igual ou superior a 1 ano;
- alteração da legislação sobre investimento estrangeiro, no país de destino, com reflexos na diminuição efectiva de direitos e garantias do investidor português;
- quebra, pelo governo do país de destino do investimento, de contrato celebrado com o investidor português, quando este não possa obter decisão judicial ou arbitral de um tribunal competente, ou a sua execução, dentro de um prazo estabelecido, para o efeito, na apólice de seguro;
- moratória geral no país de destino do investimento directo português;
- suspensão ou dificuldade de transferência de capitais, alheias ao investidor português.

A percentagem de cobertura é fixa e de 90% para todos os riscos, à excepção do risco de transferência, que pode situar-se entre os 70% e 90%, de acordo com o país em que se realiza o investimento.

De acordo com os relatórios e contas da COSEC, este organismo só começa a realizar seguros de investimento directo português nos PALOP, a partir de 1992, sendo que antes desta data apenas se encontram registados seguros de crédito à exportação. Em relação aos seguros de investimento, para estes países, de salientar que estes se destinam, quase na totalidade a Moçambique, Angola e Cabo Verde, cabendo ao primeiro país a maior parte dos investimento seguros (quadro 32), o que se explica pelo facto de ser também este o país que a partir desta altura, mais precisamente 1993, regista os maiores fluxos de investimento.

Quadro 32 – Seguros de Investimento da COSEC nos PALOP
(contos)

	1988	1990	1991	1992	1994	1995	1996	TOTAL
ANGOLA				301 071	840 688		70 316	1 212 075
MOÇAMBIQUE					1.125.005	161 217	523 786	1 810 008
CABO VERDE	32 238	4 835	21 200		27 511	25 036		110 820
GUINÉ-BISSAU					35 667	47 550		83 217
S.T.PRÍNCIPE								0
TOTAL PALOP	32 238	4 835	21 200	301 071	2 028 871	233 803	594 102	3 216 120

Fonte: COSEC

8.8. IPE - Investimentos e Participações Empresariais, SA

Esta instituição, enquanto holding empresarial do Estado Português, tem, desde 1996, assumido um papel de instrumento de apoio à internacionalização da economia portuguesa e funcionando como motor de algumas iniciativas privadas de investimento directo português nos PALOP, através do estabelecimento, com essas empresas, de participações cruzadas, em forma de capital de risco.

Neste âmbito, e estando já o IPE envolvido, através de empresas em que é accionista, na exploração de diamantes da Lunda-Norte, em Angola (Sociedade Mineira do Lucapa), na exploração de granitos negros na Huila, no sul do mesmo país, está também a apoiar o abastecimento de água a Luanda e Benguela (IPE – Águas de Portugal), indo fazê-lo também em Moçambique.

Esta holding participa ainda na exploração das fábricas de caju de Nacala e de Angoche e no incremento de plantações próprias, em Moçambique. Neste território, o IPE vai ainda apoiar a recuperação da rede de comercialização e hotelaria, tomou importante posição na holding Mantero e, por essa via, num projecto de algodão e culturas alimentares na Morumbala e de pecuária em Mutarara, igualmente em Moçambique.

Ainda por via da participação na holding Mantero, o IPE apoiou também um projecto de produção e comercialização de cacau em São Tomé e Príncipe e na produção de caju, fruticultura, cana sacarina e culturas alimentares na Guiné-Bissau. No âmbito destes apoios, este organismo procedeu a um financiamento (em capital de risco ou mesmo detenção de acções) na ordem dos **440 mil contos** (entre 06/1996 e 12/96).

Estão também em curso contactos, com vista à intervenção do IPE em outras áreas da economia moçambicana, designadamente nas das cervejas, citricultura e cana sacarina, para além de uma presença mais alargada no domínio do algodão.

Entre os principais objectivos e princípios orientadores do IPE, nos PALOP, e no apoio ao IDP nestes países destacam-se os seguintes:

1. Participação em projectos com valor estratégico ou com elevadas potencialidades e rentabilidades, isoladamente ou com parceiros nacionais e internacionais;
2. Parceiro de risco do empresariado privado português, em especial as empresas mais dinâmicas, mas também as mais reticentes quanto a investimentos em alguns países, se incluído o apoio à deslocalização de empresas portuguesas;
3. Apoio à consolidação da presença de empresários portugueses que conseguiram sobreviver às vicissitudes por que os PALOP passaram e que possuem um profundo conhecimento do meio envolvente;
4. Apoio à emergência de um empresariado local, mediante a criação de empresas mistas e a celebração de contratos de gestão e cedência de tecnologia;
5. Apoio à criação de empresas que contribuam para fomentar a importação de bens e serviços portugueses nos PALOP, incluindo o abastecimento de projectos de grande dimensão;
6. Promoção da venda de serviços por empresas especializadas do Grupo (águas, saneamento, resíduos sólidos, etc.) mediante contratos de assistência técnica ou, até, contratos de gestão, com garantia de pagamento, de preferência por organismos internacionais;
7. Presença em áreas estratégicas de particular influência político-económica, com aprovação (ou solicitação) expressa da Tutela e do Ministério dos Negócios Estrangeiros;
8. Apoio à criação de IPE locais e holdings sectoriais.
9. Apoio à criação de Sociedades Financeiras e de Capital de Risco.

Capítulo 9 - Natureza do Capital Público Investido nos PALOP, em forma de apoios à Internacionalização das Empresas Portuguesas

No quadro nacional, a actuação do Estado, no apoio à internacionalização das empresas portuguesas é visto sobre duas vertentes principais. Assim, “na óptica da internacionalização, um projecto de investimento português no estrangeiro é considerado de especial interesse para o país, quando apresente virtualidades susceptíveis de induzir factores de modernização na economia portuguesa, através da implantação de estratégias e de estruturas organizativas e de gestão modelares, da utilização de tecnologias avançadas, ou da introdução de melhorias significativas na produtividade da empresa” (AIP, 1997: 23).

Por outro lado, e “na óptica da cooperação para o desenvolvimento, os projectos devem trazer reais benefícios para o desenvolvimento das relações empresariais bilaterais, e para ambas as economias. Da expansão da zona de actuação dos agentes económicos portugueses devem resultar também vantagens paralelas para todas as entidades envolvidas, nomeadamente as dos países beneficiários” (AIP, 1997: 23).

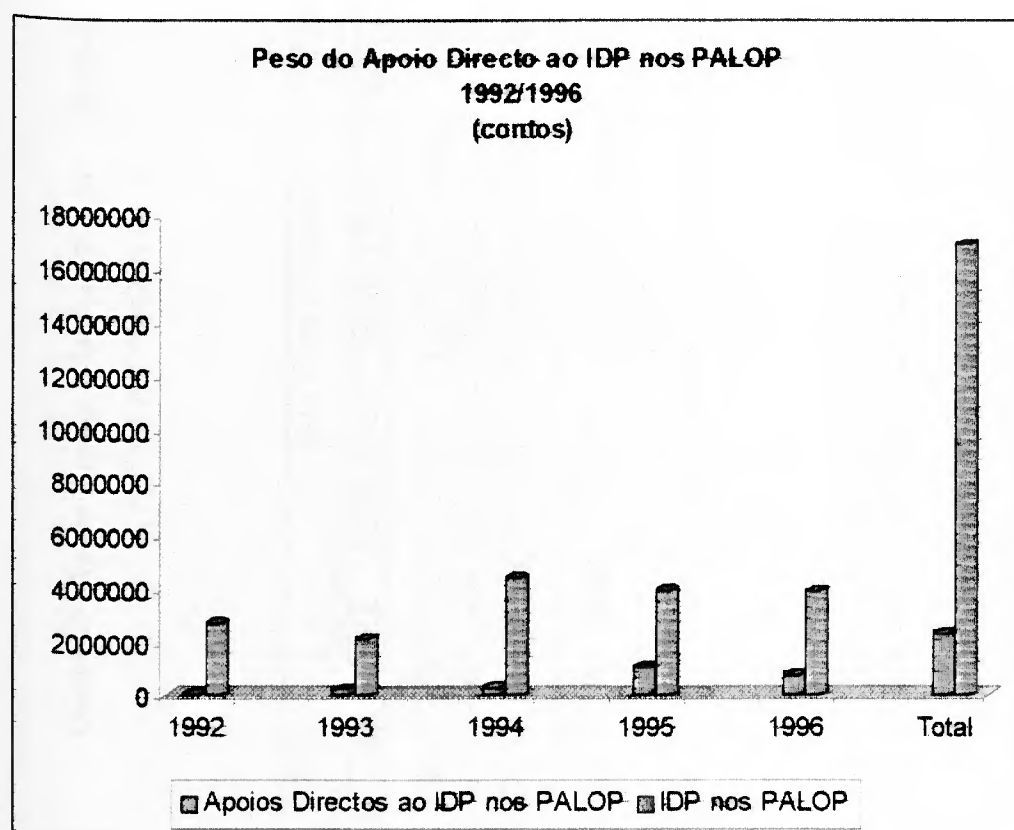
Do anterior resulta que, os apoios dados pelo Estado Português à internacionalização das empresas nacionais, têm dois objectivos distintos, embora complementares. Neste contexto, e embora os apoios ao IDP para os PALOP também possam ser enquadrados na primeira vertente, a verdade é que a grande maioria deles se encontra inserida numa óptica de cooperação para o desenvolvimento, aliada, como é natural, a interesses de natureza empresarial e económica, tanto de Portugal, como dos países receptores, neste caso, os Cinco.

Como foi visto no capítulo 8, estes apoios ao IDP nos PALOP foram classificados em três categorias: apoios directos, apoios indirectos e apoios de envolvente do IDP. Neste capítulo, pretende-se compilar todos os dados do capítulo anterior e analisar, em termos agregados, a sua importância relativa no investimento directo português para os Cinco.

9.1. Apoios Públicos Directos ao IDP nos PALOP

Em termos de apoios directos ao investimento nestes países, e durante o período em análises, encontram-se os financiamentos concedidos pelo FCE, a título de bonificação da taxa de juro, os benefícios fiscais dados pelo ICEP, e os investimentos em capital de risco feitos pelo IPE em empresas com IDP nos PALOP.

Figura 22



OBS: com base em dados do FCE, ICEP e IPE

Estas três instituições foram responsáveis por dar financiamentos, directamente a projectos de investimento directo nos PALOP, no valor de cerca de 2 milhões de contos, dos quais cerca de 1 milhão pertencem ao FCE, 730 mil contos ao ICEP e 440 mil contos ao IPE.

Quadro 33 - Apoios Directos ao IDP nos PALOP - 1992/1996

(contos e percentagem)

Data	Angola		Cabo Verde		Guiné-Bissau		Moçambique		São Tomé e Príncipe				Total PALOP		IDP nos PALOP	% dos Apoios Directos no IDP
	FCE	ICEP	FCE	ICEP	FCE	ICEP	FCE	ICEP	FCE	ICEP	FCE	ICEP	IPE	FCE+ICEP+IPE		
1992	16000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16000	0	0	16000	2673000	0,60%
1993	224258	0	17012	0	0	0	0	0	0	0	241270	0	0	241270	2099000	1,48%
1994	16000	0	134708	0	3320	0	96260	0	0	0	250288	0	0	250288	4355000	5,75%
1995	64587	0	140135	0	38880	0	68554	720798	19530	0	321786	720798	0	1042584	3911000	26,66%
1996	56760	0	69523	9590	0	0	159418	5367	0	0	285701	14957	440000	740658	3877000	19,10%
TOTAL	367605	0	361378	9590	42300	0	324232	726165	19530	0	1115045	735755	440000	2290800	16915000	13,64%

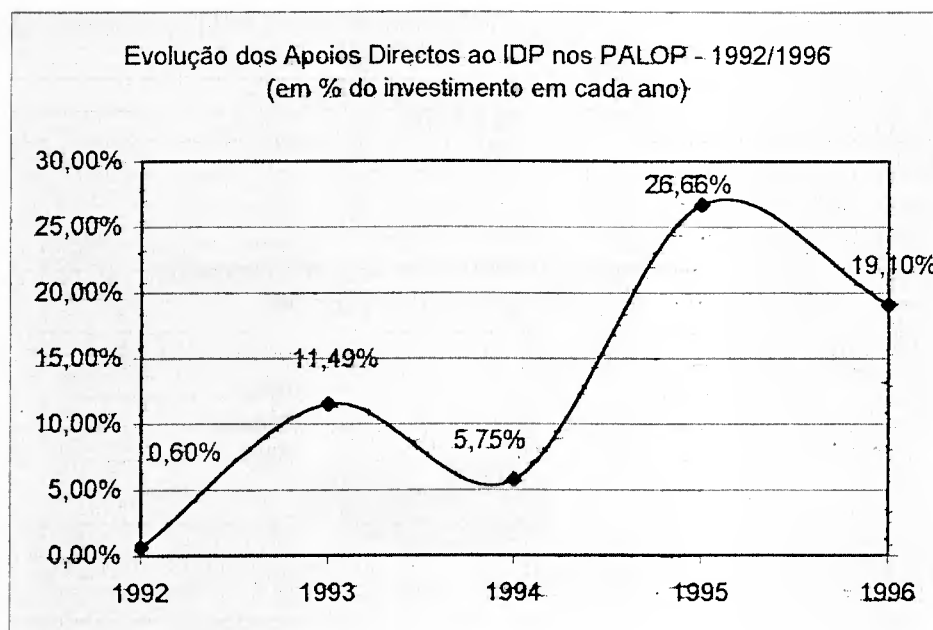
OBS: com base nos dados fornecidos pelo ICEP, FCE e IPE

Do quadro anterior ressalta que, em termos absolutos, e entre 1992 e 1996, os apoios directos representaram cerca de 13,5% do total do IDP nos PALOP, sendo que, entre 1992 e 1994, este tipo de apoio apenas foi concedido pelo FCE.

Por outro lado, regista-se que, em termos de evolução no tempo, estes apoios, tendo começado por um valor relativamente baixo, foram aumentando com os anos, tendo atingido o pico em 1995, quando representaram cerca de 26,5% do IDP nestes países (figura 28). Este valor é fortemente influenciado pelo apoio, em benefícios fiscais, que o ICEP deu ao processo de internacionalização da Cimpor, em Moçambique.

O outro pico, em 1993, com os apoios directos a representarem cerca de 11,5% da totalidade dos investimentos, pode ser explicado pelos grandes apoios a investimento em Angola, numa altura em que, depois das eleições neste país, se acreditou que a paz e a estabilidade pudesse vir a ser uma realidade.

Figura 23



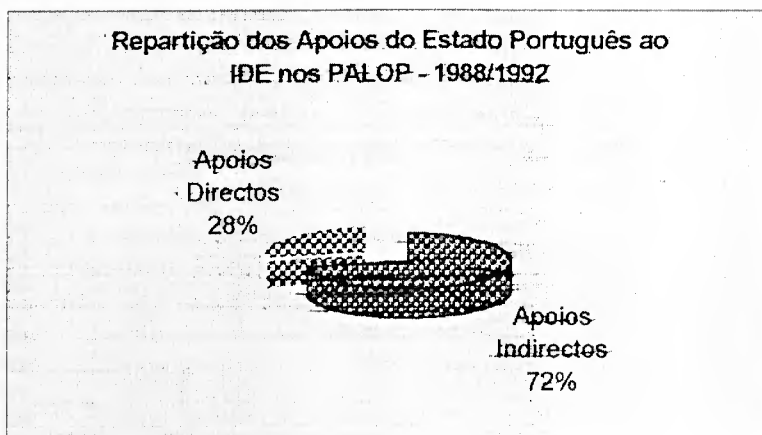
9.2. Apoios Públicos Indirectos ao IDP nos PALOP

Quanto ao apoios indirectos, estes também sob a forma de contribuições financeiras, o Estado Português disponibilizou, através dos organismos competentes, verbas significativas para apoiar as fases de pré e pós investimento directo, nomeadamente, a realização de estudos económicos e de viabilidade, estudos de mercado e diagnóstico, formação profissional, assistência técnica, divulgação de informação e outras áreas afins.

No âmbito deste trabalho foram identificadas várias acções desta natureza, conforme se analisou no capítulo 8, as quais funcionam, basicamente, como apoios de suporte e/ou base para os processos de internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP.

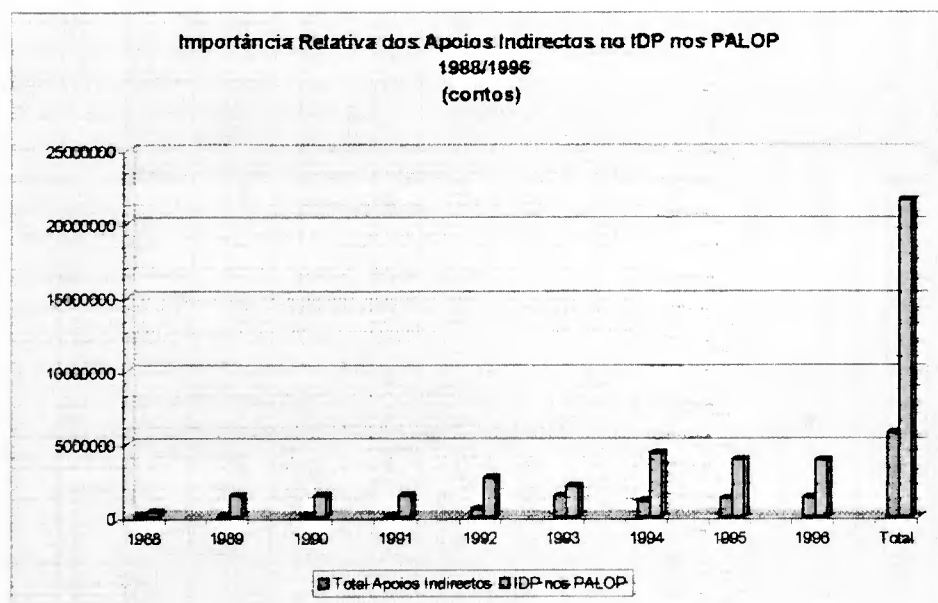
Em termos de valores financeiros, este tipo de apoio concentrou verbas bastantes superiores às dos apoios directos, conforme se pode ver na figura 24. Considera-se que esta será uma opção natural, se o papel do Estado, nos apoios à internacionalização das suas empresas, for entendido e assumido mais numa óptica de suporte do que de intervenção directa no IDPE, propriamente dito.

Figura 24



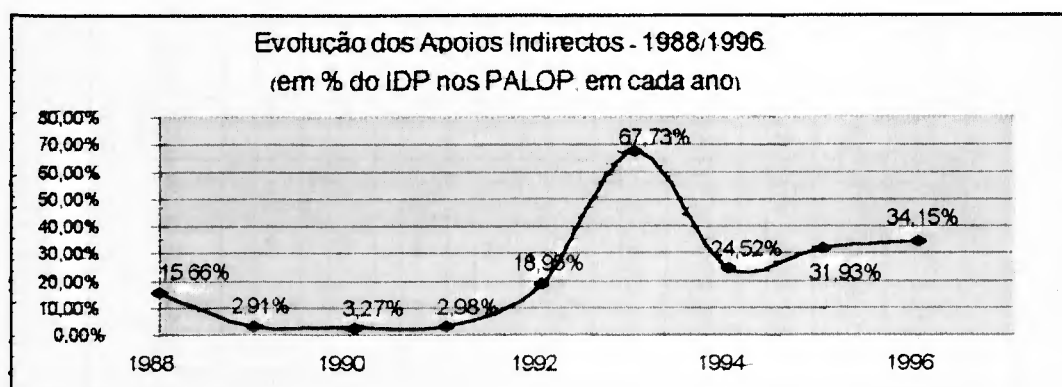
A importância relativa deste tipo de apoios tem vindo a aumentar, desde 1988, podendo esta evolução ser interpretada como uma dinâmica cada vez mais acentuada do papel do Estado na criação de condições mais favoráveis para a internacionalização das empresas nacionais, nos Cinco, bem como um melhor relacionamento político e económico com estes países, aliada a uma melhoria significativa das condições de investimento nos PALOP.

Figura 25



No entanto, embora o crescimento deste tipo de apoio seja uma realidade, esta evolução não é contínua, principalmente, a partir de 1992, quando é criado o FCE e, consequentemente, se regista um aumento bastante significativo deste tipo de contribuições que, entre 1989 e 1991, teve um peso bastante reduzido.

Figura 26



Quadro 34 - Apoios Indirectos ao IDP nos PALOP - 1988/1996
(contos e percentagem)

Data	Angola				Cabo Verde				Guiné-Bissau				Moçambique				São Tomé e Príncipe				Total PALOP				IDP nos PALOP		% dos Apoios Directos no IDP
	FCE	ICEP	CDI	FCE	ICEP	CDI	FCE	ICEP	CDI	FCE	ICEP	CDI	FCE	ICEP	CDI	FCE	ICEP	CDI	BFE	FCE+ICEP+CDI+BFE	PAPOP						
1988	na	3649	nd	na	3360	nd	na	6111	nd	na	10938	nd	na	3245	hd	na	25303	27633	0	52936		338000		15,85%			
1989	na	5348	nd	na	610	nd	na	1085	nd	na	11138	nd	na	2312	hd	na	20393	20937	0	41330		1421000		2,91%			
1990	na	5913	nd	na	3374	nd	na	3290	nd	na	3821	nd	na	6364	hd	na	22752	24376	0	47128		1443000		3,27%			
1991	na	0	nd	na	9735	nd	na	6225	nd	na	3095	nd	na	0	hd	na	18056	22599	1351	43008		1442000		2,98%			
1992	198470	1548	3096	66700	0	0	49200	2736	2738	104950	12484	24478	32800	0	0	452120	15768	30310	7427	506625		2673000		18,95%			
1993	755593	4117	9260	127008	6321	21389	56193	6323	10339	361337	10615	22006	27240	0	0	1327371	27576	62974	3699	1421620		2099000		61,73%			
1994	374276	18713	30403	105794	5353	17605	85054	2028	2028	356693	10018	29342	25858	3807	780	947675	38719	80258	0	1067652		4355000		24,51%			
1995	620825	9528	26887	102134	6431	12215	34351	4075	18844	409133	21252	55425	26940	0	3554	1093883	41306	113635	0	1248824		3911000		31,93%			
1996	410938	8986	2124	66972	2874	3300	91226	0	1120	616881	24735	57949	14067	6495	16496	1200044	43031	80989	0	1324104		3877000		34,15%			
TOTAL	2250102	57742	71670	468608	35978	54489	316524	32073	32067	1848994	103097	189200	126905	22074	20840	5021133	255904	463711	12477	5753225		21559000		26,68%			

OBS: com base em dados do FCE, ICEP, CDI

na-não aplicável; nd-não disponível

Em termos médios, durante o período compreendido, entre 1988 e 1996, os apoios indirectos ao IDP nos PALOP representaram cerca de 26,5% do total do investimento efectuado. Uma percentagem bastante significativa e que, aplicada no terreno, pode, muito provavelmente ter representado um suporte importante para as empresas portuguesas, nomeadamente para as PME's (Pequenas e Médias Empresas), bem como para proporcionar todo um enquadramento económico, empresarial e jurídico para uma actuação mais eficaz das empresas nacionais nos Cinco.

Não se enquadrando dentro dos apoios anteriormente referidos, mas sendo também um apoio indirecto, a **transformação de dívida pública de Moçambique, em participações das empresas portuguesas no capital de empresas moçambicanas** é um fenómeno importante, tendo representado um montante significativo no IDP nos PALOP, na ordem dos **1, 5 milhões de contos**, entre 1994 e 1996, ou seja, cerca de 14% do total do IDP nos PALOP, neste período, e **cerca de 25,6% do investimento directo português em Moçambique, nos mesmos anos**.

Neste caso, o apoio não se traduz num financiamento ou subsídio directo a uma determinada acção da empresa, mas sim na alienação de parte da dívida moçambicana a Portugal a empresas portuguesas, interessadas em comprar um determinado montante, em condições de preço mais favoráveis do que se fossem directamente e junto do Governo de Moçambique, comprar acções ou adquirir participações dessas mesmas empresas.

Embora a venda desta dívida entre nos cofres do Estado Português, esta iniciativa não pode deixar de ser considerada como um apoio porque, por um lado, as participações em empresas moçambicanas são vendidas mais baratas do que se fosse um concurso aberto (nacional ou internacional). Por outro lado, e uma vez que este processo se insere no âmbito da privatização da economia moçambicana, as empresas portuguesas que aderem a este projecto beneficiam com a possibilidade de negociarem particularmente e com o aval dos dois Estados, as condições de aquisição total ou parcial de uma determinada empresa moçambicana.

Refira-se que este processo pode ainda ser considerado um apoio porque faz parte de uma política de cooperação económica e de promoção do investimento português neste país, já que, na própria lei (despacho 79/95-XII, DR, 8 de Novembro de 1995), vem referido que a aquisição de dívida para conversão em investimento em Moçambique deve servir os objectivos de contribuir para o desenvolvimento e crescimento económico deste país, bem como de promover o investimento directo empresarial em território moçambicano.

Entre os apoios indirectos, embora também distintos e não comparáveis com os restantes, encontram-se os **seguros de investimento da COSEC**. Estes seguros de investimento, com garantia do Estado Português, foram no valor de **3 216 120 contos**, entre 1988 e 1996, ou seja, **15% do IDP nos PALOP** no mesmo período, sendo que estes investimentos estão essencialmente concentrados em Moçambique e Angola.

Neste caso, embora este tipo de apoio assuma uma natureza distinta dos apoios anteriores, é possível que, nomeadamente no caso de Angola, onde a instabilidade política e económica é ainda considerável, se estes seguros não existissem, alguns dos investimentos não teriam sido, certamente, realizados.

9.3. Conclusões sobre os Apoios Directos e Indirectos

Em resumo, e face aos quadros, figuras e informações constantes nos pontos 9.1 e 9.2, verifica-se que:

1. Do total do IDP nos PALOP, entre 1992 e 1996, cerca de 17 milhões de contos, 13,5%, em média (cerca de 2 milhões de contos), foram garantidos directamente pelo Estado Português, através do ICEP, do FCE e do IPE;
2. Os financiamentos directos ao IDP nos PALOP, isto é, à constituição de empresas, aquisição de empresas já constituídas, aumentos de capital ou outros equivalentes, são um fenómeno relativamente recente, só aparecem em 1992, com a criação do FCE, e em 1995/96, com os apoios fiscais dados pelo ICEP e pela entrada, neste campo de intervenção, do IPE;
3. Como forma de suporte e de enquadramento das actividades de internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP, o Estado apoia, indirectamente o IDP nestes países, garantindo o financiamento de acções e mecanismos que permitissem a expansão e influência dos agentes económicos nacionais nestes territórios. Este financiamento representou cerca de 26,7% do total do IDP nos PALOP, isto é, cerca de 5,7 milhões de contos, entre 1988/96;
4. O país que recebeu mais apoios, tanto directos como indirectos foi Moçambique, com 42% do total destes apoios para os PALOP. Esta realidade é muito influenciada pelos últimos 3 anos, nomeadamente no que diz respeito ao grande número de privatizações que ocorreram neste país e que se reflectiram nos apoios dados pelo Estado. Por outro lado, é também resultado da estabilidade económica e política que se tem feito sentir, neste país, bem como ao volume considerável de apoio em forma de benefícios fiscais, que a Cimpor recebeu do ICEP.

OBS: As conclusões que se seguem são apenas indicativas e não têm valor absoluto. Com efeito, estas percentagens são indicativas e não reproduzem, em toda a sua abrangência, o fenómeno do IDP nos PALOP, nem a totalidade do papel do Estado Português neste processo. Os dados aqui apresentados têm que ser vistos como aproximações da realidade, já que, a base das informações e conceitos de IDPE, utilizada pelas instituições citadas, e sobre a qual se retiraram os valores dos incentivos directos e indirectos ao IDP nos Cinco, pode não coincidir totalmente com a definição de IDPE dada pelo Banco de Portugal e de onde se retiraram os valores do investimento directo português nos PALOP.

5. Relativamente aos apoios indirectos, o IDP em Angola foi o que mais ajudas recebeu, nomeadamente com as contribuições do FCE, que ascenderam os 2 milhões de contos, isto pode ser explicado pelo facto de, devido às condições de instabilidade deste país, existirem menos projectos a solicitar apoio directo;
6. Cabo Verde tem vindo a assumir um protagonismo crescente, tendo recebido, do FCE uma maior parcela de ajudas financeiras do que Moçambique, embora, na globalidade ocupe a terceira posição, tantos em termos de apoios directos como indirectos;
7. A Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe são os países que menos apoios receberam, mas também são os países que menos investimentos registaram. Com efeito, devido à reduzida dimensão das respectivas economias e a poucas riquezas naturais, estes países são os “parentes pobres” do IDP nos PALOP e, consequentemente, dos apoios que a eles se destinam.

Figura 27

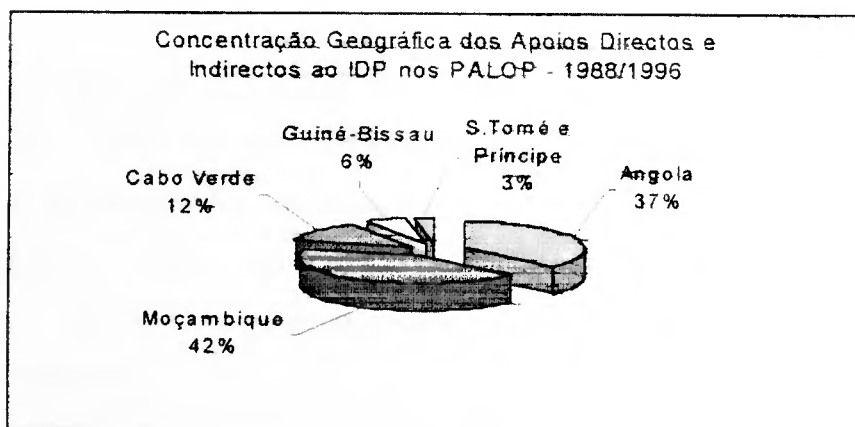


Figura 28

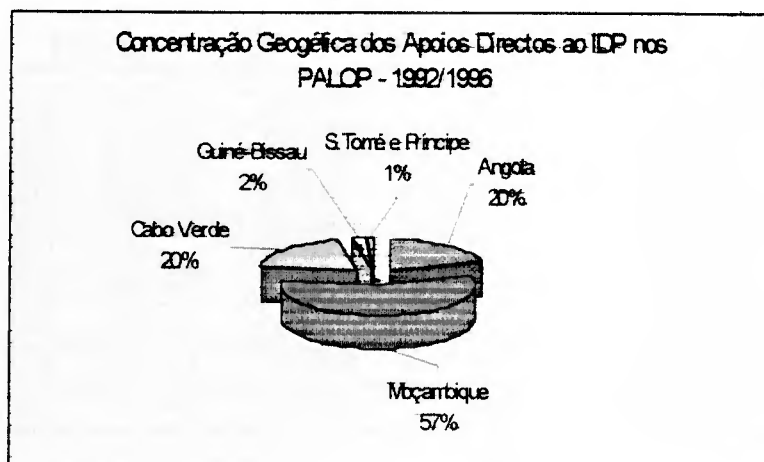
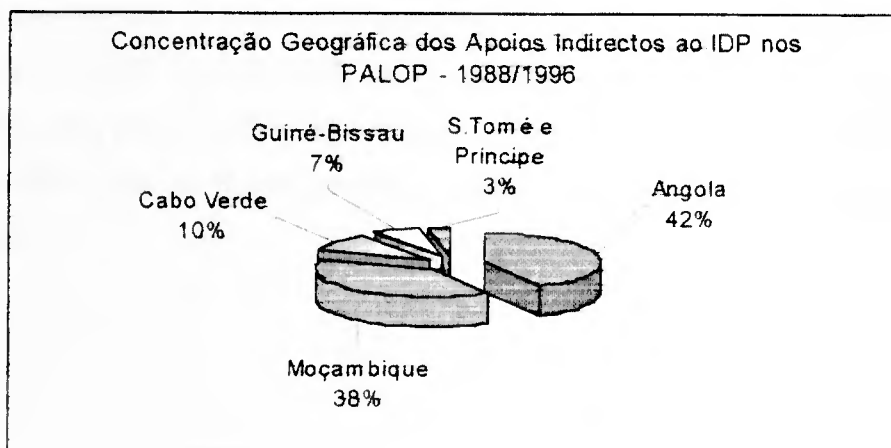
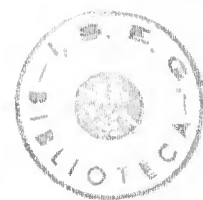


Figura 29





9.4 Apoios Públicos de Envolvente ao IDP nos PALOP

Em termos de apoio de envolvente ao IDP nos PALOP, a Ajuda Pública do Desenvolvimento (APD) assume particular relevância. Com efeito, através deste instrumento de cooperação, Portugal tem apoiado directamente os PALOP e, este apoio, tem consequência e efeitos em termos de ambiente político, económico e de desenvolvimento que afectam as iniciativas empresarias portuguesas, nestes países, embora indirectamente.

Quadro 35 - Distribuição da APD por PALOP – 1989/1996
(contos)

	Angola	Cabo Verde	Guiné-Bissau	Moçambique	S.Tomé e Príncipe	TOTAL
1989	1464000	1871000	2037000	4531000	1854000	11757000
1990	1689000	2314000	2218000	6360000	2415000	14996000
1991	1872000	2259000	2381000	14697000	1476000	22685000
1992	2266000	2426000	2216000	22148000	2115000	31171000
1993	3839000	2751000	2506000	17570000	1663000	28329000
1993	3080000	2750000	14003000	6275000	1442000	27550000
1995	4635160	2051140	2501560	9963010	6085740	25236610
1996	5165110	2329260	4881200	8159750	2041340	22576660
TOTAL	24010270	18751400	32743760	89703760	19092080	184301270
% do Total	13,03%	10,17%	17,77%	48,67%	10,36%	100,00%

Fonte: ICP

Do quadro anterior resulta que Moçambique é, também neste caso, o país que maiores ajudas recebeu, durante o período em análise. Por outro lado, é interessante verificar que, embora o IDP nos PALOP tenha registado, neste período, um aumento significativa, estes países continuam a receber a maioria dos seus fluxos financeiros em termos de APD e não de fluxos privados, o que vem provar a debilidade económica destes países.

O papel do Estado Português, na óptica de agente dinamizador do desenvolvimento e crescimento económico dos PALOP, é ainda bastante superior ao papel das empresas portuguesas, nestes territórios. De facto, entre 1989 e 1996, o Estado desembolsou, em APD, cerca de 184 milhões de contos, enquanto que, no mesmo período, as empresas só investiram cerca de 21 milhões de contos.

Para além das características próprias destes países e do tecido empresarial nacional, já tratados nos capítulos anteriores, dos apoios directos e indirectos, e da variável APD, como propulsores de relações económicas e empresarias entre Portugal e os Cinco, existem outros factores, relacionados com o papel do Estado Português, que são responsáveis pela criação de um ambiente envolvente favorável ao IDP nos PALOP. São eles:

1. Relações Políticas e Diplomáticas entre Portugal e os PALOP;
2. Visitas de Estado e Governamentais;
3. Delegações do ICEP e Embaixadas;
4. Acordos Bilaterais de Protecção dos Investimentos e de Eliminação da Dupla Tributação, entre Portugal e os PALOP;
5. Protocolos e Acordos de Cooperação;
6. Comissões Mistas Permanentes de Cooperação;
7. Concessão de Bolsas de Estudos e Estágios Profissionais;
8. Apoio à Participação em Feiras e Exposições nos PALOP;
9. Prospecção e Promoção dos Mercados dos PALOP;
10. Organização de Congressos, Seminários e Sessões de Esclarecimento;
11. Divulgação de Informação sobre Oportunidades de Negócio e de Cooperação;
12. Divulgação de Oportunidades e de Procedimentos Técnicos das Organizações Multilaterais que actuam nos mercados dos PALOP;
13. “Portuguese Consultant Trust Fund” – criado em 1988, junto do Banco Mundial, este fundo tem como objectivo promover a participação de técnicos portugueses em acções de consultadoria e assistência técnica, no âmbito dos estudos e projectos financiados por esta instituição.

Para além deste factores, os Estado Português aprovou ainda, a título de projectos especiais, e através do FCE outras iniciativas que, embora não se revistam de um carácter estritamente empresarial, e na óptica do IDP nos PALOP, podem ser relevantes para completar esta análise.

**Quadro 36 - Projectos Especiais Aprovados pelo FCE
para os PALOP
(contos)**

ANO	ACÇÃO/PROJECTO	BENEFICIÁRIO	MONTANTE
1993	Ajuda Humanitária	Empresas Portuguesas	105 000
1993	Trust Fund/BM	Banco Mundial	61 250
1994	Est. Viab. Barragem EPUPA/ Angola-Namíbia	Empresas Portuguesas	70 000
1994	Escolas Portuguesas/Luanda e Maputo	Empresas Portuguesas	1 200 000
1994	Fardamentos Militares/PALOP	OGFE	80 000
1994	RTP/PALOP	RTP	1 140 000
1994	RDP/PALOP	RDP	210 000
1994	Processo Eleitoral na Guiné-Bissau	-----	25 000
1994	Reforço capacidade técnica da UTA/SADC-Luanda	Empresas Portuguesas	120 000
1995	Trust Fund/BM	Banco Mundial	54 250
1995	Reforço Escolas Portuguesas de Moçambique	Empresas Portuguesas	780 000
1995	Missão Identificação-Gab. Vale do Zambeze	-----	3 495
1995	Projecto Investimento em Angola/Moçambique	Empresas Portuguesas	600 000
1996	Est. Viab. Instal. Fund. Alumínios/Moçambique	Empresa Portuguesa	69 750
1996	Assess. Proj. Bacia do Cuncne/Angola-Namíbia	Empresas Portuguesas	305 717
TOTAL	-----	-----	4 898 747

Fonte: FCE

Do quadro anterior retira-se que, para além das contribuições e apoios referidos anteriormente, o Estado Português disponibilizou ainda, quase 5 milhões de contos em projectos especiais de cooperação (económico, política e humanitária) com os PALOP.

Capítulo 10 – Resposta à Interrogação Central do Trabalho

A análise feita anteriormente, nomeadamente nos capítulos 8 e 9, teve como objectivo fundamental a tentativa de encontrar uma resposta à seguinte questão:

O IDE das empresas portuguesas nos PALOP, tem uma percentagem significativa de apoios e financiamentos públicos?

Isto é, qual é a importância relativa dos apoios directos e indirectos, proporcionados pelo Estado Português, no total do IDP nos PALOP, bem como o papel dos apoios de envolvente.

A avaliação do papel do Estado, em termos de apoios concedidos ao IDP nos PALOP, não é uma operação linear, nem, devido a todo um conjunto de dados que não são quantificáveis, e outros que podem não estar disponíveis ou não foram identificados, representa um retrato fiel da realidade. No entanto, e dos dados e informações que foram analisadas nestes trabalho, ressalta que o Estado Português tem um papel significativo, em percentagem do investimento total, na internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP, nomeadamente em termos de apoios indirectos e de apoios de envolvente.

Relativamente aos apoios directos ressalta que estes tiveram um peso de 13.5% no total dos investimentos feitos nos PALOP, entre 1992 e 1996. Esta percentagem é significativa, no entanto, nada nos garante que as empresas não teriam feito os investimentos se este apoio não tivesse existido. Com efeito, e se considerarmos que no ano em que houve maiores investimentos (1994 - cerca de 4,4 milhões de contos) os apoios directos só representaram 5,75% deste investimento, ficamos com dúvidas quanto à existência de uma relação directa entre valor do IDP nos PALOP e respectivos apoios directos.

Quadro 37 -IDP nos PALOP e Apoios Directos—1992/1996
(mil contos)

	Investimento	% do Investim.	Apoios Direct.	% dos Apoios	Inves./Apoios
Angola	4601	27.2%	368	19.9%	12.5
Moçambique	8259	48.8%	1050	56.7%	7.9
Cabo Verde	3276	19.4%	371	20.0%	8.8
Guiné-Bissau	761	4.5%	42	2.3%	18.1
S. Tomé Príncipe	18	0.1%	20	1.1%	0.9
Total	16915	100.0%	1851	100.0%	9.1

OBS: não estão aqui considerados os apoios do IPE porque a informação disponibilizada não foi dada por país

No entanto, existe uma relação directa entre país com maior IDP e país com maiores apoios. De facto, do quadro anterior ressalta que parece existir uma política definida quanto aos apoios a dar na internacionalização das empresas nos Cinco. Assim, Moçambique, que aparece claramente como o principal destino do IDP nos PALOP, durante estes anos, é também o país que mais apoios directos recebeu para o investimento. Angola e Cabo Verde aparecem muito próximos, mas a verdade é que, em Angola os apoios directos foram cerca de 12 vezes menores do que o investimento feito, enquanto que em Cabo Verde, estes forma apenas cerca de 9 vezes menores do que a totalidade dos investimentos.

A Guiné-Bissau e S. Tomé e Príncipe são países quase que desviados da rota do IDP nos PALOP, mas julgo que esta opção é resultado dos empresários e, portanto, também não faria sentido que o Estado desse apoios directos significativos, se as empresas não estão muito interessadas em investir nestes países.

Raciocinando em termos do funcionamento de um economia de livre mercado, onde o Estado se deve abster de apoiar directamente as suas empresas, pois também se arrisca a dar apoios a organizações pouco competitivas e, assim, desvirtuar o natural funcionamento de uma economia, e do seu tecido empresarial, e aplicando este raciocínio, aos apoios directos à internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP, parece-me que o papel do Estado Português está na medida certa e, ao mesmo tempo, direccionado para os países preferidos pelos empresários.

Com efeito, julgo que a parcela dos apoios directos ao IDP nos Cinco é relativamente simbólica e, caso não existisse, não significava um factor claramente impeditivo da internacionalização das empresas portuguesas. Portanto, o papel do Estado Português, no âmbito dos apoios directos, é relevante, mas não fundamental.

No relativo aos apoios indirectos, o cenário é bastante diferente e reveste-se de uma natureza distinta. Neste caso, as contribuições financeiras efectuadas destinaram-se a criar condições e requisitos para uma actuação mais eficaz e eficiente dos empresários portugueses nestes países. São apoios que visam, essencialmente, permitir a criação de um espaço de manobra e expansão do IDP nos PALOP, através do financiamento de acções que podem funcionar como catalizadores ou potenciadores, tanto dos investimentos em si, como de outras formas de colaboração ou cooperação económica entre os países e empresários, que, mais tarde, podem resultar em investimentos.

Este tipo de apoios representou cerca de 27% da totalidade do IDP nos PALOP, entre 1988 e 1996, e embora esta parcela não possa ser directamente comparada com os investimentos efectuados, já que estes valores se revestem de uma natureza distinta, e nem todas as acções apoiadas terão resultado em investimento directo; o que importa realçar é que existe uma preocupação e uma política de apoios orientada para criar as condições necessárias à internacionalização das empresas portuguesas nos Cinco. Parece-me que, neste caso, o papel do Estado Português é bastante significativo e, em termos absolutos, vai muito além da quantificação aqui apresentada.

Quadro 38 - IDP nos PALOP e Apoios Indirectos - 1988/1996
(mil contos)

	Investimento	% do Invest.	Ap. Indirectos	% Ap. Indirect.	Inves./Apoios
Angola	6184	28.7%	2390	42.2%	2.6
Moçambique	9474	43.9%	2146	37.5%	4.4
Cabo Verde	3629	16.8%	559	9.7%	6.5
Guiné-Bissau	1951	9.0%	381	7.5%	5.1
S. Tomé Príncipe	321	1.6%	170	3.1%	1.9
Total	21559	100.0%	5753	100.0%	3.75

OBS: os apoios do BFE não estão considerados porque a informação não disponibilizada por país

Do quadro anterior ressalta Angola, que sendo o segundo maior receptor de IDP nos PALOP é o país para o qual foram canalizados os maiores apoios indirectos, tendo o investimento directo efectuado neste país, apenas sido superior aos apoios em cerca de duas vezes. Este dado permite-nos pensar que, devido ao ambiente de instabilidade política, económica e social deste país, o Estado Português garantiu, em termos de financiamento a acções sobre estes países, um fluxo financeiro considerável para criar condições de penetração e expansão das actividades dos empresários portugueses em Angola.

Moçambique foi outro país em relação ao qual os empresários puderam contar com um significativo apoio indirecto do Estado. Os apoios a Moçambique representaram cerca de 37% da totalidade proporcionada aos PALOP. Os apoios indirectos significaram cerca de $\frac{1}{4}$ do valor total do IDP em Moçambique, entre 1988 e 1996.

Cabo Verde é um caso curioso, já que recebeu, comparativamente à sua parcela no investimento total (cerca de 17%), um apoio indirecto relativamente reduzido (cerca de 10% do total). No entanto, este é um país pequeno, com estabilidade política, económica e social, onde os investimentos feitos são de reduzida dimensão (à excepção da Portugal Telecom) e, portanto, julga-se compreensível.

Quanto à Guiné-Bissau e a S.Tomé, estes continuam a estar na cauda dos fluxos e apoios ao IDP nos PALOP, no entanto, é interessante notar que, em S.Tomé, os apoios indirectos canalizados pelo Estado, para acções neste país foram cerca de metade do total do investimento feito. Dada o pequeno montante em jogo, fica no ar a ideia de que, neste caso, e considerando apoios indirectos e directos, os investimentos portugueses são, quase na sua totalidade, suportados por apoios do Estado Português.

Em face do anteriormente referido, parece que este tipo de apoio é uma peça bastante importante no processo de internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP e que, neste aspecto, o Estado Português desempenha um papel de suporte do IDP nos países em questão, bem como de agente dinamizador e criador de uma plataforma de sustentação das iniciativas de investimento directo português, nos Cinco.

Quanto ao caso específico de Moçambique, e da transformação de dívida pública deste país em participações de empresas portuguesas, em empresas moçambicanas, o Estado Português, no âmbito especial deste tipo de iniciativa é, ele próprio, um agente directo no processo de internacionalização das empresas em causa. Com efeito, não só permite a venda da dívida, como selecciona, através de uma série de requisitos constantes do decreto-lei que rege esta matéria, as empresas que estão em condições de concorrer à venda da dívida. Por outro lado, e através das ligações particulares que existem Governo a Governo, está em condições de negociar, caso o entenda, um acesso privilegiado e/ou mais favorável das empresas portuguesas a certas empresas moçambicanas.

Neste contexto, os cerca de 1,6 milhões de contos de dívida vendida a empresas portuguesas, traduzem-se numa efectiva intervenção do Estado Português, bem como num forte apoio aos IDP, em Moçambique. Neste caso, o papel do Estado foi fundamental e assumiu-se como claro impulsionador deste processo.

Os seguros de investimento são outro caso distinto, mas não negligenciável já que, a garantia do Estado, sobre um investimento nos PALOP é, em certos casos, nomeadamente em Angola, devido às características particulares deste país, ou em certos projectos de maior dimensão ou volume, crucial para a realização de um determinado investimento. Assim, os 15% do IDP nos PALOP, segurados pela COSEC, representam um apoio significativo à internacionalização das empresas portuguesas.

Os apoios públicos de envolvente ao IDP nos PALOP não podem ser quantificados, mas são aqui entendidos como fundamentais. De facto, considera-se que, se as ajudas ao desenvolvimento, as boas relações políticas e diplomáticas, as comissões mistas, as visitas de Estado e Governamentais, as iniciativas, contactos, eventos e outros, considerados no sub-capítulo 9.4 não fossem uma realidade, não existiam as actuais condições, favoráveis ao IDP nos PALOP.

Sem a intervenção e protagonismo do Estado Português, nos apoios de envolvente, julga-se que não seria possível verificar-se nem o ambiente, nem a vontade, nem a informação, nem as complementaridades e nem as sinergias bilaterais que se verificam actualmente entre Portugal os Cinco, e que, portanto, não estariam criadas as condições necessárias, embora não suficientes, à criação de relações de investimento entre os empresários portugueses e as economias dos PALOP.

De uma forma geral, os apoios de envolvente e, antes de mais, o clima bastante favorável das relações entre Portugal e os Cinco são factores fundamentais para o IDP nos PALOP, e um ponto de partida essencial para os apoios dados pelo Estado Português às empresas portuguesas que investem nestes países.

Tal como é a opinião da generalidade dos empresários que entrevistei, as relações entre Portugal e os Cinco influenciam de forma marcante o IDP nestes territórios. Neste cenário, as relações de cooperação assumem um papel crucial e, quando estas são fortes e interessantes para os Estados, funcionam como verdadeiros catalizadores de investimentos, influenciando tanto o comportamento dos agentes económicos, nos seis países, como a receptividade e clima de entendimento dos governos dos PALOP em relação às empresas portuguesas.

Assim, e no caso dos apoios indirectos e de envolvente, considera-se que, em termos globais, o Estado Português teve um papel bastante relevante, tanto nos aspectos quantificáveis como nos apoios não quantificáveis, assumindo uma postura de agente impulsionador do IDP nos PALOP, sem contudo, intervir directamente no seio das empresas e dos seus investimentos nos PALOP. Com base na investigação efectuada, parece ser possível concluir que o Estado Português criou, em torno das empresa, uma envolvente e uma rede de actuação propícia ao desenvolvimento de relações de investimento que, caso as empresas o entendam, podem aproveitar e explorar.

Em resposta à pergunta central deste trabalho e, tomando-se as devidas precauções metodológicas quanto à natureza dos dados analisados, nomeadamente a distinção entre apoios directos e apoios indirectos, bem como às limitações dos valores analisados, somados os apoios directos com os apoios indirectos, resulta que o Estado Português gastou, entre 1988 e 1996, para apoiar, directa e indirectamente, o IDP nos PALOP, qualquer coisa como 37% do total dos investimentos efectuados nestes países, durante este período, isto é, cerca de 8 milhões de contos contra 21 milhões de contos investidos.

Se a estes valores juntarmos os apoios de envolvente, que embora não quantificáveis, nem directamente comparáveis, são extremamente importantes, chegamos à conclusão de que o papel do Estado Português no IDP nos PALOP é bastante significativo. De ressaltar no entanto, que estes apoios foram essencialmente dirigidos para Moçambique, Angola e Cabo Verde, o que, entre outros factores, se justifica pela natural preferência dos empresários por estes três países.

No entanto, a quase totalidade dos empresários que entrevistei* não atribui ao Estado Português a importância que ressalta da análise efectuada neste trabalho. De facto, a grande maioria considera que os apoios financeiros são ainda pouco significativos, embora estejam a aumentar gradualmente, e que o Estado Português, incluindo a actividade das embaixadas e instituições governamentais localizadas nos PALOP, deveria concentrar grande parte da sua acção, no apoio às empresas portuguesas, em termos de garantir o seu acesso aos centros de decisão; negociar quotas de mercado favoráveis, benefícios fiscais e pautais ou outros; fornecer informação privilegiada, actualizada e detalhada; promover os empresários portugueses; estabelecer acordos bilaterais preferenciais;

* Estas entrevistas foram realizadas no âmbito do projecto "Políticas de Cooperação e Estratégias Empresariais em África", desenvolvido pelo Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, sob a direcção do Prof. Doutor Fernando Jorge Cardoso, no qual participei. Algumas das conclusões foram apresentadas, a título indicativo, na Conferência sobre "Negócios e Diplomacia em África" (INETI - 1 e 2 de Abril/1998), mas as conclusões definitivas e a divulgação da totalidade do projecto serão publicadas, brevemente, em livro.

Quando questionados sobre a eficácia da acção diplomática portuguesa, no apoio ao IDP nos PALOP, a maioria responde que esta é pouco eficaz e que não existe uma verdadeira diplomacia económica, em Portugal.

Entre os factores referidos, como sendo responsáveis por esta pouca eficácia da diplomacia económica portuguesa, estão a descoordenação dos apoios à internacionalização das empresas nacionais, a falta de iniciativa dos seus responsáveis, a pouca permeabilidade da actividade diplomática na tomada de parte activa no relacionamento com as empresas e com o mundo económico, a ausência de uma coordenação entre políticos e/ou dirigentes públicos e empresários.

A quase totalidade dos empresários portugueses sugere que o Estado Português utilize, como modelo, a política de cooperação e a acção da diplomacia económica de países como a Alemanha, a França, a Itália ou mesmo a Espanha.

Quadro 39- Entrevistas realizadas, pela autora, no âmbito do projecto “Políticas de Cooperação e Estratégias Empresarias em África” (entre Junho e Setembro de 1997)

NOME	EMPRESA/INSTITUIÇÃO	PAÍS
Dr. Mário Pinto	Grupo BPI	Portugal
Engº Silva Peneda	Sonae Investimentos	Portugal
Coronel Costa Brás	Hidr. Cahora Bassa	Portugal
Coronel Victor Brito	Grupo Aerocondor	Portugal
Engº Fernando Pereira	Hidrotécnica Portuguesa	Portugal
Dr. Luís Fontoura	SPE-Soc. Portuguesa de Empreendimentos	Portugal
Dr. Jaime Cotrim Figueiredo	Nutrinvest	Portugal
Prof. Doutor Campos e Cunha	Banco de Portugal	Portugal
Dr. Correia Pinto	Instituto de Cooperação Portuguesa	Portugal
Prof. Doutor Castro Guerra	IAPMEI	Portugal
Dr. Nicolau Santos	Público (na altura)	Portugal
Luís Tibério	Expresso	Portugal
Dr. Marques da Costa	Presidência da República	Portugal
Dr. Horácio Piriquito	Semanário Económico	Portugal
Engº Cardoso e Cunha	Gestor Público e Empresário	Portugal
Dr. Pedro Comissário Afonso	Embaixador de Moçambique	Portugal
Engº Mário Lino	IPE – Águas de Portugal	Portugal
Dr. Fernando Duarte	Grupo João Ferreira dos Santos	Moçambique
Engº Helder Rodrigues	Cimentos de Moçambique	Moçambique
Dr. Lourenço Sambo	CPI – Centro de Promoção de Investimentos	Moçambique
Engº Ana Koehler	ICEP e Embaixada de Portugal	Moçambique
Engº Romeu Rodrigues	CETA - Construções	Moçambique
Dr. Marcelino Alves	RDPI	Moçambique
Dr. Pacheco Faria	ENACOMO	Moçambique
Dr. Almeida Matos	Sociedade Austral de Desenvolvimento	Moçambique
Sr. Américo Magaia	Presidente da FACIM	Moçambique

Quadro 39 - Entrevistas realizadas, pela autora, no âmbito do projecto "Políticas de Cooperação e Estratégias Empresariais em África" (entre Junho e Setembro de 1997)

(continuação)

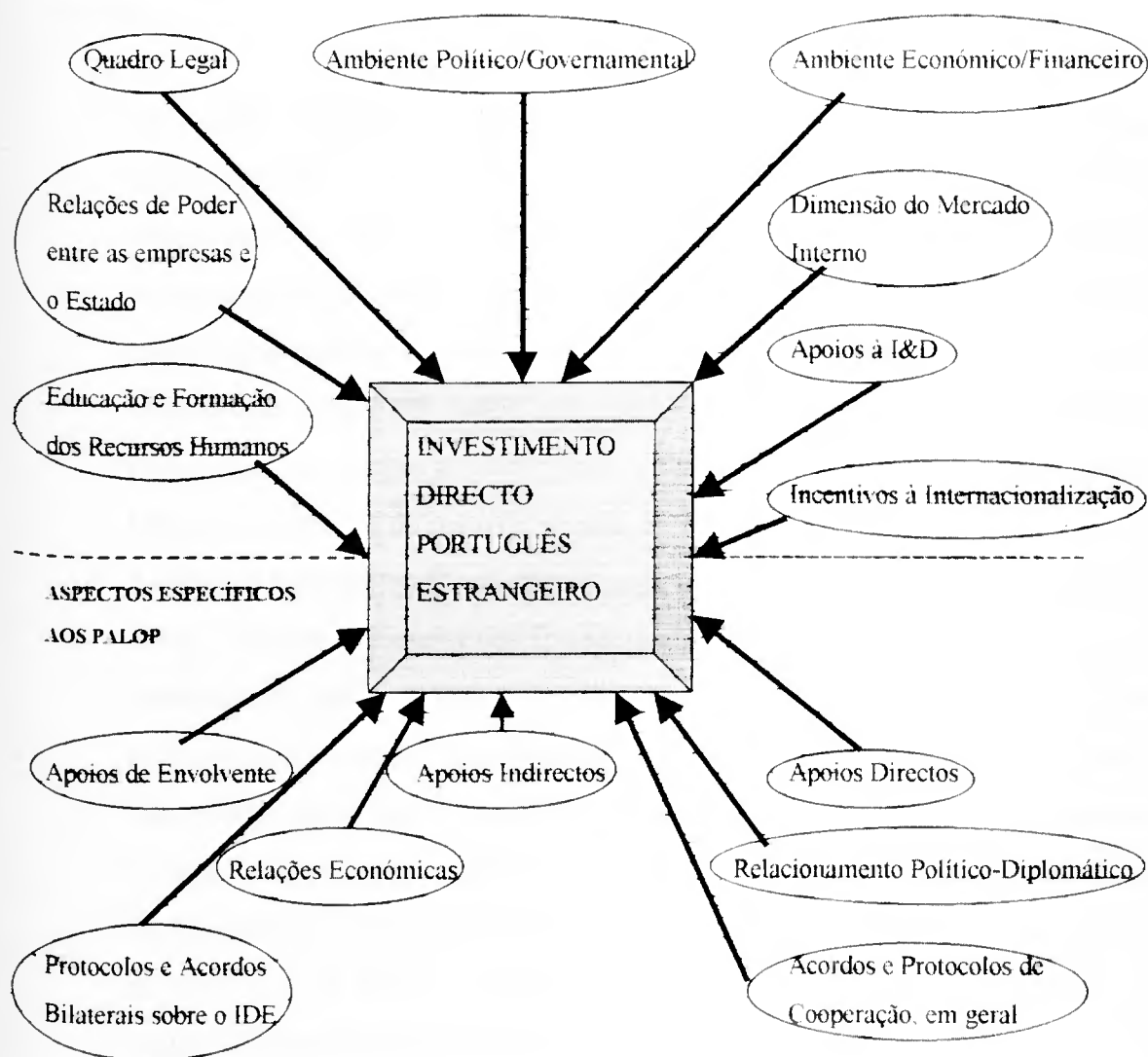
Dr. Vicente Cruz	Grupo Entrepasto	Moçambique
Sr. Inocêncio Matavele	PROINVEST	Moçambique
Engº Luis Pereira	AGRIMO (holding Mantero)	Moçambique
Dr. Magid Osman	Banco de Comércio e Investimentos	Moçambique
Dr. Artur Veríssimo	Direcção Nacional de Cooperação	Moçambique
Engº Carlos Henriques	LOMACO	Moçambique
Dra. Mariamo Carimo	UTREM	Moçambique

Para além das condições e apoios tratados neste trabalho, é ainda importante que, em termos nacionais, se verifiquem uma série de outras condições que, embora não sendo específicas à internacionalização para os PALOP, já que são aplicáveis a processos de internacionalização com todos os destinos, são fundamentais para permitir o IDPE e dependem, em muito, do papel do Estado.

Estas condições gerais, envolvem um vasto leque de pressupostos que devem existir, por forma a garantirem, não só um clima propício ao normal desenvolvimento e crescimento do tecido empresarial, mas também a possibilidade de as empresas adquirirem dimensão, know-how, tecnologia, que lhes permitam emergir no mercado nacional e criar a diferença nos mercados de internacionais.

**Figura 30- Vectores de Influência do Estado Português
na Internacionalização das Empresas Nacionais**

ASPECTOS GERAIS



Na figura anterior encontram-se resumidos, na primeira metade, os aspectos gerais que devem ser considerados na análise do papel do Estado Português na internacionalização das empresas portuguesas. Estes aspectos têm um carácter interno, pois aplicam-se na esfera do ambiente nacional. Na segunda metade, estão considerados os aspectos específicos de contexto interno, mas vocacionado para apoiar a internacionalização das empresas portuguesas, nos PALOP. Os aspectos específicos dos PALOP foram tratados no domínio deste trabalho, importa, no entanto, dar uma pequena panorâmica sobre o âmbito dos aspectos gerais.

Não se pretende que esta enumeração, seja exaustiva, ou que analise o posicionamento do Estado Português, no tocante a estas variáveis. Quer-se apenas identificar alguns tópicos passíveis de, em termos nacionais, influenciar a internacionalização das empresas nacionais.

- ♦ **Ambiente Político/Governamental** – encontram-se inseridos neste aspecto, factores como estabilidade governamental, peso dos vários grupos políticos e seu poder sobre o Governo, atitude do Governo face às empresas privadas, funcionamento da administração pública e dos tribunais, políticas proteccionistas, tanto da economia nacional, como das empresas estatais, intervenção e/ou presença do Estado no tecido empresarial, atitude face a nacionalizações e/ou expropriações, relações de poder entre o Estado e os sindicatos, relações entre o Estado e os Estados do resto do mundo, entre outros;
- ♦ **Ambiente Económico/Financeiro** – neste campo destacam-se as infra-estruturas físicas, o desenvolvimento dos transportes e telecomunicações, a capacidade de resistência do país a períodos de recessão, a estabilidade monetária, o nível de abertura da economia e sua orientação política, as taxas de inflação e de juro, a disponibilidade de capital, a existência de um sistema bancário privado, o estágio de desenvolvimento da economia, o ambiente de concorrência interna, a abertura da economia ao exterior, os processos de integração económica e os acordos internacionais de âmbito económico, a existência de empresas estrangeiras a actuar no terreno nacional, entre outros,
- ♦ **Quadro Legal** – encontram-se inseridos nesta área factores como políticas/leis fiscais e monetárias, estrutura legal sobre a constituição de empresas, leis que regem o funcionamento das várias actividades económicas, legislação sobre direitos de propriedade, leis sobre o investimento nacional no estrangeiro e sobre o investimento estrangeiras no país, legislação sobre patentes, marcas ou outras, leis do trabalho, leis sobre ambiente e qualidade, entre outras condicionantes;

- ♦ **Relações de Poder entre o Estado e as Empresas** – neste domínio são de considerar factores como a relativa dimensão das empresas em relação ao poder económico de país, as tecnologias existentes no país e a importância/existência destas nas empresas, as capacidades e competências do país, nomeadamente dos seus recursos humanos, *versus* as capacidades e competências específicas das empresas, a importância das empresas no PIB, nas exportações e no índice de empregabilidade, a importância das empresas no fornecimento de um ou vários mercados, a existência de oligopólios, o poder do Estado em determinado sector de actividade, as relações entre cliente/fornecedor (Estado/empresas, ou empresas/Estado), a existência de associações empresariais e sua força e capacidade de *lobbying*, entre outros;
- ♦ **Dimensão do Mercado Interno** – são de considerar, neste âmbito, aspectos como valor do PIB e respectivas taxas de crescimento, relações existentes entre os sectores primário, secundário e terciário, rendimento *per capita*, distribuição do rendimento, incentivos ao consumo e/ou à poupança, capacidade de absorção dos produtos e expectativas de crescimento, entre outros;
- ♦ **Educação e Formação dos Recursos Humanos** – nesta área são considerados, entre outros, factores como o nível de educação e escolaridade das populações, o seu acesso a informação, cultura e entretenimento, a capacidade de formação de recursos humanos qualificados, a qualidade do ensino e formação prestada e o nível de preparação técnica dos profissionais;
- ♦ **Apoios à Investigação e Desenvolvimento (I&D)** – aqui são relevantes a quantidade e qualidade dos apoios dados, a existência de uma política de investigação e desenvolvimento, a existência de centros de I&D, incentivos à investigação e inovação, programas de esclarecimento, o nível de exigência e de desenvolvimento da economia, entre outros;
- ♦ **Incentivos à Internacionalização** – encontram-se neste ponto a existência de uma política de internacionalização da economia, o estabelecimento de critérios de selecção às empresas a apoiar, os apoios fiscais, monetários, logísticos, de informação e divulgação, os contactos internos e internacionais, os acordos e protocolos, internos e internacionais, entre outros.

Sem se pretender desenvolver estes aspectos, salienta-se que, se ao papel do Estado Português, analisado no âmbito do objectivo específico deste trabalho, se juntar estes elementos gerais, e tendo em consideração a actual cenário da economia nacional, referido no capítulo 5, chega-se à conclusão que este papel é bastante mais vasto e, portanto, bastante importante para permitir criar as condições necessárias ao IDP nos PALOP. Deste modo, conclui-se que, sem a interferência/apoio do Estado Português, muito mais no domínio indirecto do que no directo, como aliás é desejável, a internacionalização das empresas portuguesas nos Cinco seria um processo com muitos mais obstáculos, mais lenta, menos preparada e mais aventureira, com bases menos sólidas e , provavelmente, com montantes bastante inferiores.

PARTE IV

CONCLUSÕES

IV - Conclusões

A análise efectuada nos capítulos anteriores deste trabalho permitiu identificar um conjunto de aspectos importantes sobre o papel do Estado Português no IDP nos PALOP, entre 1986 e 1996. No entanto, o vasto campo de actuação do Estado, a existência de elementos e apoios não quantificáveis, mas de grande importância, bem como a falta de informações estatísticas sobre este tema, não permitem estabelecer uma relação directa entre estas conclusões e a realidade.

Por outro lado, as percentagem apresentadas como referentes aos apoios directos e indirectos do Estado Português ao investimento directo nos Cinco têm que ser interpretadas com as devidas precauções, uma vez que não existem garantias de que as definições de investimento directo português no estrangeiro, utilizadas pelas instituições citadas e na base das quais foi recolhido o essencial da informação, estejam completamente enquadradas no conceito de IDPE definido pelo Banco de Portugal. No entanto, julga-se que, com este trabalho, foi possível recolher um conjunto relevante de informação sobre o tema que, resumidamente, permite retirar as seguintes conclusões:

1. A integração de Portugal no espaço Comunitário marca o início de um período de intensificação das relações e do envolvimento económico de Portugal com os países da UE, bem como o aumento gradual da internacionalização da economia nacional;
2. O IDPE passou de cerca de 3 milhões de contos em 1986, para 157 milhões de contos em 1996;
3. Os principais destinos do IDPE são a Espanha, a França, o Brasil, o Reino Unido, Luxemburgo e os Estados Unidos;
4. Os PALOP viram a sua importância relativa no IDPE decrescer, embora este processo tenha tido uma pequena recuperação nos últimos anos, contudo, entre 1986 e 1996, estes países representaram cerca de 3,6% do total do IDPE;

5. O IDPE, incluindo nos PALOP, dirige-se maioritariamente para a Banca e Seguros, seguida da Indústria Transformadora;
6. A evolução do IDP nos PALOP, sofreu ao longo do período em análise, alguns altos e baixos, tendo decrescido bastante em 1987 e 1988, para recuperar em 1989 e atingindo o pico em 1994;
7. A orientação geográfica do IDP nos PALOP foi maioritariamente para Moçambique, seguido de Angola e Cabo Verde;
8. O tipo de operação mais comum, nos IDP nos PALOP, foi a constituição de empresas e a aquisição, total ou parcial de empresas já constituídas;
9. Existem sete instituições directamente envolvidas nos apoios à internacionalização das empresas portuguesas nos PALOP. São elas o ICEP, o CDI (esta instituição, embora seja de cariz Comunitário, disponibiliza fundos que são utilizados pelo Estado Português, nomeadamente em colaboração com outras instituições), o FCE, o BFE, a DGT, a COSEC e o IPE;
10. Estes apoios são considerados como directos, quando envolvem um financiamento directo ao IDP nos PALOP, tanto através de benefícios fiscais, de participações nas empresas, como de bonificação da taxa de juro, nos empréstimos realizados, e indirectos quando envolvem financiamentos a acções de contexto e criação de condições para os investimentos, nomeadamente, nas fases de pré e pós projecto de investimento, como sejam estudos, assistência técnica ou formação profissional;
11. As instituições que forneceram apoios directos ao IDP nos PALOP foram o FCE, o ICEP, e o IPE, sendo que este tipo de apoio só surgiu em 1992, com a criação do FCE. Estes apoios foram, entre 1992 e 1996 cerca de 2 milhões de contos, ou seja, 13,5% do total dos investimentos efectuados no mesmo período, cerca de 17 milhões de contos;

12. Estes apoios directos, que representam 28% dos apoios financeiros dados à internacionalização das empresas portuguesas, estão essencialmente concentrados em Moçambique, Angola e Cabo Verde, sendo o FCE o maior responsável pelas contribuições feitas neste âmbito;
13. Os apoios indirectos são concedidos pelo FCE, ICEP, CDI e BFE, e representam 72% dos apoios financeiros, dados ao IDP nos PALOP. Estes apoios iniciaram-se em 1988 e representaram, entre 1988 e 1996, 26,5% do total dos investimentos, ou seja 5,7 milhões de contos, em 21,5 milhões contos investidos no mesmo período;
14. Estes apoios indirectos foram concentrados, na sua grande maioria, para Angola, Moçambique e Cabo Verde que, em conjunto, receberam cerca de 90% das ajudas;
15. A DGT e a COSEC também tiveram um papel importante nos apoios indirectos dados ao IDP nos PALOP. Com efeito, a primeira permitiu que empresas portuguesas adquirissem participações em empresas moçambicanas, através de venda de dívida pública de Moçambique, num valor de cerca de 1,6 milhões de contos e a segunda realizou seguros de investimentos, com garantia do Estado Português, no valor de 4,5 milhões de contos, ou seja, 35% do total do investimento entre 1992 e 1996;
16. Para além dos apoios directos e indirectos, foram identificados e apresentados apoios de envolvente ao IDP nos PALOP, que foram considerados como importantes para analisar o papel do Estado Português. Com efeito, embora alguns deles, não sejam apoios especificamente criados e direccionados para fomentar a internacionalização das empresas portuguesas, nos Cinco, a sua existência funciona como um verdadeiro catalizador deste tipo de operação. Estão entre estes a APD dirigida aos PALOP, que entre 1989 e 1996, atingiu os 184,3 milhões de contos, o clima das relações políticas e diplomáticas entre Portugal e os Cinco, as visitas de Estado e Governamentais a estes países, os acordos e protocolos bilaterais, tanto económicos, como de cooperação, bem como o apoio à participação de empresários portugueses em feiras

e exposições, a prospecção dos mercados, a divulgação de oportunidades de negócio, o estabelecimento de uma ligação entre os empresários portugueses e as organizações internacionais que apoiam projectos de investimentos, nos países em questão, entre outros;

17. Em resposta à interrogação central do trabalho resulta que:

- Em termos de apoios directos ao IDP nos PALOP, estes são relativamente reduzidos e, embora possam ser considerados como “doações” directas ao IDP nos PALOP e representem uma opção de política nacional, não é possível estabelecer uma relação directa entre estes fluxos e os respectivos apoios
- Em termos de apoios indirectos, e dada a natureza distinta deste apoios em relação aos anteriores, considera-se que as acções apoiadas por estes fundos permitiram criar um espaço de manobra e de expansão do IDP nos PALOP e que, devido ao montante disponibilizado, duas vezes superior ao dos apoios directos, existe uma opção, do Estado, em financiar mais apoios indirectos do que directos, ou seja, funcionando mais como agente de suporte e criador de oportunidades, do que actor directamente envolvido na internacionalização das empresas;
- No caso específico de Moçambique, e da transformação de dívida pública deste país em participações de empresas portuguesas, em empresas moçambicanas, os cerca de 1,6 milhões de contos de dívida vendida a empresas nacionais traduzem-se numa efectiva intervenção do Estado Português e num papel importante como impulsionador deste processo;
- Os seguros de investimento da COSEC, com garantia do Estado, são outro factor relevante, já que, em certos casos e/ou países, a não existência deste tipo de garantia poderia ser impeditiva da realização do investimento;
- Os apoios públicos de envolvente ao IDP nos PALOP, não sendo quantificáveis são entendidos como fundamentais. Aqui, o papel do Estado como criador das condições necessárias, embora não suficientes, à existência de um clima de investimento favorável, tanto interno como nos PALOP, bem como de fornecedor de informação é divulgador de oportunidades muito importante;

- Se, com as devidas precauções metodológicas, se somarem os apoios directos com os apoios indirectos, tem-se que o Estado Português gastou, entre 1988 e 1996, para apoiar, directa e indirectamente, o IDP nos PALOP, qualquer coisa como 37% do total dos investimentos efectuados, isto é, cerca de 8 milhões de contos contra 21 milhões de contos investidos.. Se a estes valores juntarmos os apoios de envolvente, chegamos à conclusão de que o papel do Estado Português no IDP nos PALOP é bastante significativo. De ressaltar no entanto, que estes apoios foram essencialmente dirigidos para Moçambique, Angola e Cabo Verde, o que, entre outros factores, se justifica pela natural preferência dos empresários por estes três países;
- Das entrevistas efectuadas ressaltou que a opinião dos entrevistados não está em completa sintonia com os resultados da análise efectuada nesta investigação. Com efeito, estes consideram, regra geral, que os apoios financeiros são ainda pouco significativos e que o Estado Português não tem uma verdadeira diplomacia económica, capaz de apoiar com total eficácia a internacionalização das empresas portuguesas. Das entrevistas ressalta ainda que, ao que tudo indica, a opinião generalizada vai no sentido de que o Estado Português deve, dadas as actuais circunstâncias apostar na diplomacia económica, mais do que nos apoios directos.

18. Os apoios (directos e indirectos) do Estado Português, à internacionalização das empresas nacionais terão tendência a se intensificaram, já que, em Abril de 1997, foi aprovada em Conselho de Ministros, uma nova política para a internacionalização para o triénio de 1997-1999, bem como foi criado, em Outubro do mesmo ano, o FIEP – Fundo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas, SGPS, SA, um fundo com capitais públicos e privados, com um capital social de 20 milhões de contos, e que se destina a projectos de internacionalização. Esta nova política para a internacionalização, bem como a criação do FIEP podem vir, no futuro, a apoiar projectos de internacionalização para os PALOP.

BIBLIOGRAFIA

Livros e Monografias

- Adda, J. (1996). *A Mundialização da Economia*, Lisboa: Terramar
- Associação Industrial Portuguesa (1992). *Guia de Cabo Verde e Guiné-Bissau*, Lisboa: AIP
- Associação Industrial Portuguesa (1996). *Guia de Acesso a Financiamentos à Cooperação Empresarial na África Sub-Sahariana*, Lisboa: AIP
- Associação Industrial Portuguesa (1996). *Guia de São Tomé e Príncipe*, Lisboa: AIP
- Banco de Portugal (1995). *Evolução das Economias dos PALOP*, Lisboa: BP
- Brooke, M. (1986). *International Management: a review of strategies and operations*, Cheltenham: Stanley Thornes
- Buckley, P. e Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*, London: MacMillan
- Câmara de Comércio Portugal-Angola (1995). *Plano Director de Reindustrialização de Angola*, Lisboa: CCPA
- Dunning, J (1993). *The Globalization of Business: The Challenge of the 1990s*, London: Routledge
- ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (1992). *Anuário Portugal-África*, Lisboa: ICEP
- ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (1994). *Como Investir em Cabo Verde*, Lisboa: ICEP
- ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (1996). *Como Investir em Moçambique*, Lisboa: ICEP
- ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (1996). *Portugal-Relações Económicas com os Países de Língua Portuguesa*, Lisboa: ICEP
- Jarillo, J. e Echezárraga, J. (1991). *Estrategia Internacional: Más Allá de La Exportación*, Madrid: McGraw-Hill
- Martins, M. (1975). *Sociedades e Grupos em Portugal*, Lisboa: Editorial Estampa
- Ministério dos Negócios Estrangeiros (1995). *Portugal: Dez Anos de Política de Cooperação*, Lisboa: MNE
- OCDE (1992). *Investissement Direct International: Tendances aux Cours des Années 80*, Paris: OCDE
- Peinado, J. e Villa, J. (1995). *Economia Mundial*, Madrid: MacGraw-Hill
- Robock, S. Simmonds, K. (1989). *International Business and Multinational Enterprises*, USA: Irwin
- Root, F. (1994). *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books: Lexington USA, Mass.

Silva, J. (1996). *Mudanças na Economia Mundial, 1973-93*. Lisboa: CEDIN

Simões, V. (1997). *Cooperação e Alianças Estratégicas nos Processos de Internacionalização*. Lisboa: AIP

The Open University (1995). *Readings in International Enterprise*. London: Routledge

Torres, A.; Estevão, J.; Ferreira, E.; Cassola, N. e Brito, P. (1991). *Portugal-PALOP: As Relações Económicas e Financeiras*. Lisboa: Escher

United Nations (1992). *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies*. New York: UN

Contribuições para Trabalhos Colectivos

Aliber, R. (1993). A Theory of Foreign Investment. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge.

Cantwell, J. (1997). Globalization and Development in Africa. in: : Dunning, J e Hamdani, K. (ed.), *The New Globalization and Developing Countries*. United Nations.

Casson, M. (1993). International Theory and Beyond. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge.

Caves, R. (1993). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge.

Chudnovsky, D. (1997). Beyond Macroeconomic Stability in Latin America. in: Dunning, J e Hamdani, K. (ed.). *The New Globalization and Developing Countries*. United Nations.

Culagovvski, J.; Gabor, V.; Germany, M.; Humphreys, C. (1991). African Financing Needs in the 1990s. in: Hussain, I. e Underwood, J. (ed.). *African External Finance in the 1990s*. World Bank

Dunning, J. (1993). Towards an Interdisciplinary Explanation os International Production. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge.

Dunning, J. (1993). Trade, Location of Economic Activity and The Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge.

Dunning, J. (1991). Governments Organization and International Competitiveness. in: Matton, L. e Styme, B. (eds). *Corporate and Industrial Strategies for Europe*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers

Dunning, J. (1997). The Advent of Alliance Capitalism. in: Dunning, J e Hamdani, K. (ed.), *The New Globalization and Developing Countries*. United Nations.

Ellis, C. (1990). Foreign Direct Investment and International Capital Flows to the Third World: US Policy Considerations. in: Wallace, C. (ed.). *Foreign Direct Investment in the 1990s: a New Climate in the Third World*. Netherlands, Martinus Nijhoff Publishers.

Hussain, I e Underwood, J. (1991). The Problem of Sub-Saharan Africa's Debt and the Solutions. in: in: Hussain, I. e Underwood, J. (ed.). *African External Finance in the 1990s*. World Bank

Hymer, S. (1993). On Multinational Corporations and Foreign Directo Investment. in: Dunning, J. (ed.). *The Theory of Transnational Corporations*. London: Routledge

- Kojima, K. (1993). *Macroeconomics versus International Business Approach to Direct Investment*, in: Dunning, J. (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge.
- Lawrence, R. (1997). *The World Trade and Investment System and Developing Countries*, in: Dunning, J. e Hamdani, K. (ed.), *The New Globalization and Developing Countries*, United Nations.
- Lim, L. e Siddall, N. (1997). *Investment Dynamism in Asian Developing Countries*, in: Dunning, J. e Hamdani, K. (ed.), *The New Globalization and Developing Countries*, United Nations.
- Luostarinen, R. e Welch, L. (1988). *Internationalization: Process of the Firm*, in: Luostarinen, R. e Welch, L. (ed.), *International Business Operations*, Finlândia.
- Magee, S. (1993). *Multinational Corporation: The Industry Technology Cycle and Development*, in: Dunning, J. (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge.
- Simões, V. (1985). *Portugal*, in: Dunning, J. (ed.), *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, Geneve, Wiley/IRM Series on Multinationals.
- Tecce, D. (1993). *The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations*, in: Dunning, J. (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge.
- Thomson, S. (1997). *Attracting Investment in an Integrating World Economy*, in: Dunning, J. e Hamdani, K. (ed.), *The New Globalization and Developing Countries*, United Nations.
- Vernon, R. (1993). *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in: Dunning, J. (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge.
- Vries, R. (1990). *Foreign Direct Investment in Heavily Indebted Developing Countries: A View from the Financial Sector*, in: Wallace, C. (ed.), *Foreign Direct Investment in the 1990s: a New Climate in the Third World*, Netherlands, Martinus Nijhoff Publishers.
- Wallace, C. (1990). *Foreign Direct Investment in the Third World: US Corporations and Government Policies*, in: Wallace, C. (ed.), *Foreign Direct Investment in the 1990s: a New Climate in the Third World*, Netherlands, Martinus Nijhoff Publishers.

Periódicos

- Banco de Portugal (1986-1996). Boletins Estatísticos
- Banco de Portugal (1986-1996). Relatórios e Constas
- Banco de Portugal (1997). *Séries Longas para a Economia Portuguesa*, vol.1
- Banco Mundial (1994). *Financial Flows and the Developing Countries*, vol.2, nr.1
- Banco Mundial (1992). *Developments in Debt Conversion Programs and Conversion Activities*, Technical Paper, nr.170
- Banco Mundial (1996). *Trends in Developing Economies*
- Banco Mundial (1996). *World Development Report*
- Claessens, S. (1995). *The Emergence of Equity Investment in Developing Countries: Overview*, The World Bank Economic Review, vol.9, nr.1, pp. 1-17.
- Coase, R. (1937). *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, Vol.IV, pp.386-405. Reprinted in Stigler, G. e Boulding, K. (eds) (1953). *Readings in Price Theory*, London, Allen and Unwin, pp.331-51)
- COSEC (1986-1995). Relatórios e Contas

Costa, G. (1997). Internacionalização das Empresas e Intervenção do Estado. *Economia & Prospectiva*, vol.1, nº 2, pp. 45-58

Fernández-Arias, E. e Montiel, P. (1996), *The Surge in Capital Inflows to Developing Countries: An Analytical Overview*, The World Bank Economic Review, vol.10, nr.1, pp.51-77

Fundo Monetário Internacional (1995), *Sub-Saharan Africa Growth, Savings and Investment – 1986-93*, January, Washington DC

Fundo Monetário Internacional (1995), *World Economic Outlook*, Washington DC

ICEP – Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (1987-1994), Relatórios de Actividade

Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review, March-Abril, pp. 73-93

Rolfe, R.; Ricks, D; Pointer, M.; McCarthy, M. (1993), *Determinants of FDI Incentive preferences of MNEs*, Journal of International Business Studies, vol.24, nr.2, second quarter, pp.335-355

Simões, V. (1989), *O Investimento Estrangeiro em Portugal e o Mercado Único Europeu*, Estudos de Economia, vol. IX, nº 3, pp. 258-322

United Nation Conference on Trade and Development (1989), *Transnational Corporations and World Development*, UN

United Nation Conference on Trade and Development (1991-1996), *World Investment Reports*, UN

United Nation Conference on Trade and Development (1995), *The Least Developed Countries Report*, UN

United Nation Conference on Trade and Development (1996), *Trade and Development Report*, UN

Williamson, O. (1981), *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, Journal of Economic Literature, Vol. XIX, december 1981, pp.1537-1568.